

COLONIALISMO, GÉNERO, SECTOR LABORAL INFORMAL Y JUSTICIA SOCIAL

Uma NARAYAN

Vassar College (Estados Unidos).

INTRODUCCIÓN: LA TEORÍA FEMINISTA, EL TRABAJO FEMENINO Y EL SECTOR INFORMAL

Al contrario que el trabajo femenino remunerado en el sector formal, y el trabajo femenino doméstico y de cuidados no remunerado, el sector laboral informal de la mujer no ha recibido demasiada atención por parte de los filósofos —ni siquiera de los feministas—, a pesar de que la gran mayoría de las mujeres del Tercer Mundo (alrededor del 80 por ciento) trabaja en este sector.¹ El sector informal no incluye el trabajo realizado dentro del sector formal, como por ejemplo, el trabajo remunerado en el sector público controlado por el estado, los segmentos “reconocidos” u “oficiales” del sector privado, tales como el trabajo para las empresas, el trabajo remunerado en negocios privados registrados, como pueden ser restaurantes y comercios, ni el trabajo de profesionales autónomos reconocidos. John C. Cross define el sector informal de la siguiente manera:

“El sector informal hace referencia a toda actividad económica que tiene lugar fuera del marco de las regulaciones de las transacciones económicas establecidas por el estado y por las prácticas comerciales formales, pero que no es manifiestamente ilegal en sí mismo. El término se aplica, generalmente, a micronegocios que son el resultado del autoempleo familiar o individual. Éstos incluyen la producción e intercambio de bienes y servicios legales que no cuentan con las licencias comerciales adecuadas, violan los códigos de zonificación, no se declaran a Hacienda, no cumplen con las condiciones de trabajo y normativas

1. Los datos publicados por la red mundial Mujeres en el Empleo Informal: Globalizando y Organizando (*WIEGO, Women in Informal Employment Globalizing and Organizing*) señalan que la proporción del Empleo Remunerado en el Sector Formal es del 84% en los Países de Renta Alta, 58% en los Países de Renta Media, y 17% en los Países de Renta Baja. Además, de acuerdo con los informes de *WIEGO*, la proporción del sector informal en la mano de obra no agrícola oscila entre el 55% de Latinoamérica, el 45-55% en las diferentes zonas de Asia, y el 80% en África. Además señala que, con los datos que se barajan, la mayoría de las mujeres económicamente activas en los países en vías de desarrollo estarían en la economía informal. El sector informal representa el 90% de las mujeres que trabajan fuera del sector agrícola en la India e Indonesia, así como un 75% en Zambia y un 80% en Perú. Véanse las Hojas informativas de *WIEGO* sobre Economía Informal y sobre la Mujer en la Economía Informal, disponibles en: <http://www.wiego.org/textonly/fact1.shtml>

laborales que rigen los contratos, o carecen de garantías jurídicas con respecto a los proveedores y a los clientes.²

A pesar de este olvido por parte del pensamiento feminista, el sector laboral informal ha atraído en los últimos tiempos un gran interés en el discurso del desarrollo, tanto feminista como de otro tipo. En la actualidad, garantizar a las mujeres pobres el acceso a microcréditos para empresas del sector informal rural y urbano constituye la preocupación fundamental de buena parte de los programas de “mujer y desarrollo”, que también cuentan con el sólido apoyo del FMI y del Banco Mundial, así como de muchas naciones del Tercer Mundo, de miles de ONG nacionales e internacionales, y de las agencias clave de la ONU.³ Probablemente, lo que mejor demuestra la actual popularidad de los microcréditos para las empresas del sector informal, es el hecho de que la ONU ha elegido el año 2005, penúltimo año de la Década para la Erradicación de la Pobreza (1997–2006), como el Año Internacional del Microcrédito. Gran parte de las limitaciones de este sector —a las que me referiré con posterioridad— se centran únicamente en el entusiasmo por conceder la posibilidad a las mujeres del Tercer Mundo de que se conviertan en microempresarias. Por tanto, quisiera comenzar mi análisis crítico intentando explicar *por qué* el sector informal tiene más peso en las economías del Tercer Mundo que en las economías occidentales, y entender *por qué* las mujeres del Tercer Mundo se ven desproporcionadamente relegadas a este sector. No obstante, no podemos comprender estos fenómenos sin referirnos previamente a las formas desiguales de desarrollo económico generadas por el colonialismo.

EL CAPITALISMO EN LAS COLONIAS: LA IMPOSICIÓN DE LA TRANSICIÓN COLONIAL HACIA EL TRABAJO REMUNERADO

La colonización llevada a cabo por las diferentes potencias europeas suponía una transformación paulatina de la economía en una estructura capitalista cuyo centro estaría en Europa. El proceso de introducción de los trabajadores occidentales en los circuitos del trabajo remunerado capitalista no es precisamente un cuento de hadas. No obstante, yo quisiera centrarme en una historia aún más desagradable; la del proceso de introducción de las poblaciones colonizadas al trabajo remunerado, una forma de trabajar a la que no estaban habituados y a la que fue muy difícil persuadirles para que entraran.

¿Por qué necesitaban las colonias trabajadores asalariados? Es de sobra conocido el hecho de que las colonias eran fuentes importantes de materia prima, tanto agrícola como mineral, para los mercados occidentales. Las necesidades de

2. John C. Cross, “The Informal Sector”, en Philip O’Hara (ed.), *Encyclopedia of Political Economy*, Routledge, 1998.

3. Katherine N. Rankin, “Governing Development: Neoliberalism, Microcredit, and Rational Economic Woman”, *Economy and Society*, Volumen 30, Número 1, febrero de 2001, págs. 18-19.

materia prima agrícola y mineral por parte de Occidente crecieron de forma tan considerable que se llegó a un punto histórico en el que el comercio, es decir, el mercantilismo, no era por sí solo capaz de proporcionar estas materias de forma segura, suficiente y rentable. La capacidad para garantizar la obtención de las materias primas agrícolas y minerales necesarias exigió la conversión de las poblaciones colonizadas, no habituadas al trabajo remunerado, al trabajo a cambio de un salario. En mi opinión, la esclavitud y la mano de obra forzada constituyeron una medida provisional crucial durante un periodo en el que la “conversión” de los pueblos colonizados al trabajo remunerado era insuficiente para cubrir las necesidades de producción de las plantaciones y de las minas.

La caída del feudalismo y las “revoluciones burguesas”, que “liberaron” a los trabajadores necesarios para mano de obra industrial en Occidente, no tuvieron una situación equivalente en las colonias, donde grandes segmentos de la población dependían de la agricultura y de la ganadería para subsistir, y carecían de incentivos materiales para pasar a ser los trabajadores asalariados que requería el capitalismo colonial. A continuación, pasaré a hacer un breve esbozo de las cuatro grandes estrategias que utilizó el colonialismo para inducir a las poblaciones colonizadas al trabajo remunerado. La primera fue la expropiación de grandes extensiones de las mejores tierras, de manos de las poblaciones nativas, para transformarlas en plantaciones de cultivos comerciales en propiedad de los colonizadores blancos, reduciendo así la capacidad de los colonizados para satisfacer sus necesidades para la subsistencia.

La segunda estrategia para inducir a las poblaciones coloniales al trabajo asalariado fue la introducción de las fuerzas capitalistas del mercado en las economías agrarias locales y el desarrollo de “relaciones de propiedad privada” en la tierra. Los campos y bosques comunales en los pueblos pasaron a ser propiedad privada, de modo que ya no estarían disponibles para su uso tradicional por parte de los hogares necesitados de estos pueblos —un modelo que era bastante común en partes de Asia, Latinoamérica y África. A partir de entonces, la madera de los bosques, los peces de los ríos y los pastos para el ganado ya no estarían disponibles de forma gratuita en muchas de las colonias, sino que se habían transformado en bienes por los que ahora se debía pagar con dinero. Además, a los campesinos se les presionó para que cultivasen productos comerciales para exportarlos a Occidente, exponiéndolos a la inestabilidad del mercado mundial. La transformación hacia una agricultura comercial sólo contribuyó a añadir tensiones, puesto que productos para la exportación como el caucho, el azúcar y el tabaco no podían consumirse para subsistir en momentos en los que el precio de mercado les perjudicara.

La tercera estrategia utilizada para inducir a las poblaciones colonizadas al trabajo remunerado fue la introducción de formas de tributación sobre los colonizados. Los impuestos debían pagarse con *dinero en efectivo*, lo cual provocaba a menudo una situación que exigía que algún miembro de la familia aceptara un trabajo remunerado. La conexión entre la imposición de tributos y la “creación” de trabajadores asalariados no fue accidental, sino que se puede considerar que fue una intención premeditada de las políticas coloniales. Walter Rodney señala

que “el dinero para pagar los impuestos se obtenía o bien cultivando productos comerciales, o bien trabajando en las fincas o minas de propiedad europea”.⁴ La cuarta estrategia para inducir a las poblaciones colonizadas al trabajo remunerado consistió en habituar a los colonizados a ser consumidores de productos *comprados*, lo cual requería dinero para comprarlos y motivaba a los nativos a entrar a formar parte de la economía de mercado. Entre los “primeros productos comerciales” vendidos a consumidores africanos (entregados además a los conversos potenciales por los misioneros, de forma que se habituaran a su consumo) se encontraban el té, el azúcar, el jabón, las mantas, los cuencos esmaltados y los platos.

LA TRANSICIÓN AL CAPITALISMO EN LAS PERIFERIAS COLONIALES FRENTE A LA METRÓPOLIS

Se suele apuntar que el impacto del capitalismo en Occidente tuvo dos caras: por un lado, produjo un empobrecimiento de los trabajadores que pasaron a ser asalariados y, por otro, una *expansión colosal de las fuerzas productivas*, tanto en la agricultura como en la industria. Este desarrollo significativo de las fuerzas de producción no tuvo lugar precisamente en la periferia colonial. En algunas colonias, se podría decir que el colonialismo trajo consigo un atraso en la agricultura, especialmente allá donde las poblaciones agrarias fueron expropiadas de sus tierras y reubicadas en parcelas menos fértiles, forzadas a practicar una agricultura intensiva con técnicas únicamente adecuadas para la rotación de cultivos, lo cual llevaría a un menor rendimiento y a un mayor deterioro de la tierra durante el proceso. La necesidad de cultivar productos comerciales para obtener dinero implicaba a menudo plantar cultivos como el algodón o los cacahuets, que agotaban el suelo y provocaban un empobrecimiento de la tierra y, paulatinamente, la desertificación. Los avances tecnológicos que revolucionaron la producción agrícola en Occidente no llegaron a la agricultura de las colonias. Como plantea Shaid Alam, “los gobiernos coloniales hicieron bien poco para mejorar el rendimiento de la agricultura de subsistencia; no llevaron a cabo proyectos de riego e investigación de cultivos destinados a la alimentación, y negaron la alfabetización a los campesinos. Un sector de subsistencia atrasado condujo a salarios bajos y a precios igualmente bajos para las exportaciones primarias”.⁵

El capitalismo en las colonias tampoco dio lugar al desarrollo industrial que había generado en Occidente, generalmente debido a los intentos deliberados de las potencias colonizadoras por garantizar que las colonias no se erigieran en competidoras para las empresas industriales de Occidente. La no industrialización deliberada garantizó que las colonias permanecieran como productoras de materia

4. Walter Rodney, *How Europe Underdeveloped Africa*, Howard University Press, 1972.

5. M. Shaid Alam, “Colonization and Industrialization: A Critique of Lewis”, *Review of Radical Political Economics*, 2003, pág. 21.

prima para la industrialización occidental y, a su vez, como consumidores de bienes producidos en Occidente. De este modo, mientras los diamantes eran extraídos de las minas de países como Suráfrica, el trabajo de cortar y pulir los diamantes lo realizaban los blancos en Londres y Bruselas. Puesto que gran parte del “valor” de las materias primas se añadía pasadas las primeras etapas de obtención del producto y que las últimas etapas de “transformación de la materia prima” se consideraban “trabajo cualificado”, la política que se llevó a cabo garantizaba que los trabajos cualificados que añadían valor a la materia prima quedaran mayoritariamente fuera de las colonias. Además, en los casos en los que determinadas colonias disfrutaban de ventajas en la elaboración de algunos bienes manufacturados, sus capacidades productivas fueron enérgicamente destruidas. La India británica pasó de ser exportadora de textiles de primera calidad a dejar de producir cuando supuso un impedimento para los fabricantes de algodón de Manchester.

Una consecuencia fundamental de estas políticas agrarias y de no industrialización fue el hecho de que la mayoría de las colonias no contaran con una clase propietaria de fábricas y de capital significativa. En muchas de las colonias, ni siquiera crearon una clase media asalariada nativa o una clase de pequeños comerciantes. Gran parte de los empleos remunerados que requerían habilidades técnicas, de gestión o administrativas, quedaron por lo general en manos de los europeos. La clara discriminación racial mantuvo casi siempre los “mejores trabajos” para los blancos. Además, tampoco se creó una clase obrera comparable al proletariado industrial europeo. Samir Amin concluye: “En otras palabras, en la metrópolis, a medida que se iba desarrollando la industria, se creaba empleo para un número de trabajadores mayor que el número de empleos artesanales que destruía. La industria reclutaba trabajadores procedentes de una agricultura en declive y del aumento natural de la población. Por el contrario, en la periferia, la industria dio empleo a un número de trabajadores menor que el de empleos artesanales destruidos y de campesinos “apartados” de la agricultura. Así pues, el crecimiento urbano vino acompañado en el Tercer Mundo por un aumento, tanto en términos absolutos como en relativos, del desempleo.”⁶

CAPITALISMO, COLONIALISMO Y SEXO: UNA PANORÁMICA GENERAL HISTÓRICA DEL DESARROLLO DESIGUAL

Las mujeres occidentales y las de las colonias se vieron *afectadas de manera muy diferente* por la transición hacia el capitalismo. Los expertos en el tema han señalado que a medida que las actividades productivas fueron saliendo de los dominios del hogar, la contribución de la mujer occidental como mano de obra productiva fue decayendo, pasando ésta cada vez más a depender del salario

6. Samir Amin, *The Development of Underdevelopment*, Capítulo 4, “Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism”, Monthly Review Press, 1976, pág. 241.

del hombre. Esta dependencia fue mucho más pronunciada en las mujeres de clase media que se correspondían con el modelo de Ama de Casa Burguesa y madre que no trabajaba fuera del hogar. Pero también tuvo sus repercusiones, aunque de forma diferente, en mujeres de clase obrera, las “Chicas de la Fábrica”, que quedaron relegadas a los sectores peor pagados de la producción industrial. Además, muchas mujeres trabajadoras occidentales fueron también relegadas a segmentos del sector informal, especialmente al servicio doméstico y a la prostitución.⁷

Los papeles de Ama de Casa Burguesa y de Chica de Fábrica no fueron tan comunes entre las mujeres de las colonias, sobre todo debido a la incapacidad del capitalismo colonial para crear una significativa clase media nativa tanto en el campo como en las ciudades y, en el caso de éstas últimas, debido a la incapacidad del capitalismo colonial para crear un proletariado industrial importante. Con muy pocas excepciones, las oportunidades de empleo remunerado creadas por el capitalismo colonial, tanto en zonas rurales como urbanas, fueron colmadas prácticamente en su totalidad por hombres. En contraste con las mujeres occidentales, fue mucho menor el número de mujeres que tuvo acceso a oportunidades de empleo remunerado en las fábricas, incluso en “condiciones de explotación” como era el caso de las “Chicas de la Fábrica” en occidente.

Si bien el desarrollo capitalista provocó la desaparición prácticamente total de la agricultura de subsistencia en Occidente, en las colonias, muchas mujeres quedaron relegadas al mantenimiento de la misma en condiciones muy deterioradas, con tierras menos fértiles y trabajando sin la ayuda del hombre, que se había trasladado a los incipientes centros urbanos donde había empleo remunerado. Anteriormente, estas mujeres tenían derechos al uso de la tierra basados en el parentesco pero, con los cambios jurídicos coloniales, la tierra se convertiría, en general, en “propiedad privada de los hombres cabeza de familia”, debilitando así las necesidades y el acceso a la tierra de las mujeres, más aún en un momento en que la agricultura de subsistencia se hacía fundamental para la supervivencia de la comunidad. Por lo general, la mano de obra femenina estaba sujeta a la nueva necesidad de contribuir a la producción de cultivos comerciales en tierras controladas por hombres, cuyos “títulos de propiedad” de la tierra implicaban, además, que controlaban los ingresos generados por estos cultivos. La necesidad de dinero también llevó a las mujeres dedicadas a la agricultura de subsistencia a cultivar excedentes en su producción u otros productos comerciales extras, con el fin de comercializarlos para obtener dinero con el que cubrir las necesidades del hogar —una situación que, a su vez, aumentaría las exigencias de su trabajo.

Paso ahora a tratar las escasas formas de trabajo que generaban dinero para las mujeres en las colonias. En primer lugar, si bien algunas mujeres trabajaban como asalariadas en plantaciones comerciales, por lo general sólo formaban parte

7. Véase E. P. Thompson, *The Making of the English Working Class*, Nueva York, Pantheon, 1964; Jane Rendall, *Women in an Industrializing Society: England 1750–1880*, Oxford, Blackwell, 1990.

de la “cuadrilla familiar” —lo cual significaba que su salario era inferior al de los hombres y que éste se entregaba en manos del “cabeza de familia”. La mano de obra industrial en las colonias empleaba de forma casi exclusiva a los hombres. Con todo ello, las oportunidades de empleo remunerado para las mujeres en las colonias eran escasas, incluso aunque estas fuesen introducidas en los circuitos del mercado al mismo nivel que los hombres e indispensablemente necesitaran dinero por exigencias de diversa índole. La mayoría de las mujeres colonizadas tuvieron pocas opciones más allá del sector informal, que incluía la venta de productos agrícolas, la comercialización de alimentos, la fabricación de cerveza, los trabajos de artesanía, la ropa o la prostitución.

Este análisis histórico del capitalismo colonial, así como el del lugar que ocupa el sector informal en las economías coloniales, y de las fuerzas que relegaron a las mujeres colonizadas a este sector, justifica en parte las razones de mi preocupación ante la excelente acogida que tienen las políticas de desarrollo de la mujer a través de microempresas del sector informal. Por tanto, expongo a continuación una serie de reservas que tengo frente a la entusiasta evaluación actual del potencial de este sector para el desarrollo de la mujer.

EL SECTOR INFORMAL ACTUAL: UN ÁMBITO LIMITADO CON OPORTUNIDADES LIMITADAS PARA LA MUJER

Permítanme comenzar hablando sobre la representación modélica que se hace de la Mujer Microempresaria del Tercer Mundo en los discursos alabadores de las potencialidades del microcrédito. Estas representaciones se suelen presentar como historias con un *antes* y un *después*. Antes de recibir el microcrédito, María, Edith o Bilquees es una mujer pobre y analfabeta, cuyo país está en crisis económica, sus hijos hambrientos y su marido no puede o no quiere contribuir al cuidado de la familia. Después de recibir el microcrédito y poner en marcha la microempresa, sus hijos ya no sólo están alimentados sino que además van al colegio, ella devuelve los préstamos con sorprendente regularidad y ya no depende compasivamente de su marido. Trabaja duramente; el negocio es arriesgado; el acceso al crédito, complicado y, por lo general, no gana demasiado dinero con la empresa. Sin embargo, se la sigue representando como una figura heroica, puesto que el dinero que gana es vital para la supervivencia de ella misma y de quienes tiene a su cargo.

Puedo entender que exista cierta tentación a admirar a esta mujer, de verla como una heroína, al ser capaz de hacer lo que hace. Pero cuando veo artículos sobre las mujeres en el sector informal que tienen títulos como “*With Little Loans, Mexican Women Overcome*” (“Con pequeños préstamos, las mujeres mejicanas superan las dificultades”)⁸, y leo sobre cumbres internacionales en las que se

8. Tim Weiner, “With Little Loans, Mexican Women Overcome”, *New York Times*, 19 de marzo del 2003.

asemeja a las mujeres receptoras de microcréditos con la diosa hindú Laxmi —comparándose las tareas múltiples que realizan en su vida diaria con una diosa con muchas manos, cada una de ellas dedicada a una tarea diferente⁹—, comienzo a preocuparme. Las razones para ello se deben, en parte, a que rara vez oímos hablar de heroísmo cuando las mujeres occidentales se enfrentan al mismo tipo de problemas al que normalmente se enfrentan las trabajadoras del sector informal en el Tercer Mundo. Cuando muchas mujeres de este lado del mundo ganan poco y trabajan en condiciones extenuantes, obtienen poca ayuda del Estado o de sus maridos en el hogar, y ellas solas soportan la tremenda carga que supone procurar su supervivencia y la de los que tienen a su cargo, nos solemos lamentar por una situación tan terriblemente problemática. No vemos justo que el trabajo femenino se considere como una fuente infatigable que pueda asumir la dejación del Estado a la hora de velar por el bienestar de sus ciudadanos y la renuncia del hombre a hacerse responsable de su familia. Es decir, no existe la misma tendencia a admirar la naturaleza heroica de la mujer que soporta una situación atroz. Ha habido muchas críticas justificadas acerca de la representación de la figura de la Mujer del Tercer Mundo como Víctima Pasiva.¹⁰ Sin embargo, no creo que el hecho de remplazar esa figura con la de la mujer pobre del Tercer Mundo como *Superwoman*, una Horatio Alger vestida con un sari, haya constituido un gran avance en absoluto. Rara vez se plantea que la respuesta fundamental a los problemas de las mujeres pobres y trabajadoras de occidente es su espíritu empresarial.

Además, mientras los textos contemporáneos que alaban el papel de la mujer en el sector informal hacen hincapié en el hecho de que aquellas mujeres que pueden ganarse la vida tienen más posibilidades de garantizar la educación de sus hijos, y especialmente de sus hijas, no se presta tanta atención al hecho de que la actividad empresarial de las mujeres a menudo inflige una carga adicional sobre las hijas, que acaban sustituyendo a sus madres en las tareas del hogar y ayudando en el negocio; cargas que, indudablemente, restan parte del tiempo que podrían dedicar al estudio.¹¹ No se puede negar que el acceso a los créditos haya contribuido a que las mujeres del sector informal vivan con más garantías, así como los que tienen a su cargo. Pero el crédito ha introducido sus propias formas de inseguridad cuando las cosas van mal, y esto ocurre con una inevitabilidad periódica. Factores como la mala salud, las obligaciones familiares que restan energías que se podrían dedicar a la empresa informal; la destrucción o pérdida

9. Winifred Poster y Zakia Salime, “The Limits of Microcredit; Transnational Feminism and USAID Activities in the United States and Morocco”, en Nancy A. Naples y Manisha Desai (eds.), *Women’s Activism and Globalization*, Routledge 2002, pág. 200.

10. Véase, por ejemplo, Chandra Talpade Mohanty, “Under Western Eyes: Feminist Scholarship and Colonial Discourses,” en Chandra Talpade Mohanty, Ann Russo y Lourdes Torres (eds.), *Third World Women and the Politics of Feminism*, Indiana University Press, 1991, págs. 51–80.

11. Winifred Poster y Zakia Salime, “The Limits of Microcredit; Transnational Feminism and USAID Activities in the United States and Morocco,” en Nancy A. Naples y Manisha Desai (eds.), *Women’s Activism and Globalization*, Routledge, 2002, pág. 212.

de productos o de mercados para determinados productos; todo ello puede dejar a la mujer más pobre de lo que era al comienzo, y ahora, además, endeudada. Se afirma que los programas de microcréditos ofrecen a las mujeres segundos y terceros préstamos para liquidar las deudas de los primeros, y que los “excelentes niveles de liquidación” que utilizan para justificar la eficacia de sus programas se sostienen gracias a la refinanciación (o reciclado) de la deuda.¹² Éste es un modelo similar al de la refinanciación de la deuda que arrastran muchas de las naciones del Tercer Mundo; un modelo que no parece augurar nada bueno para la mujer ni para el desarrollo. Si bien hay pruebas que demuestran que el acceso de las mujeres a los microcréditos mejora su capacidad para lidiar con las limitaciones patriarcales de su familia, también hay otras pruebas que señalan que sufren más violencia por parte de los hombres que quieren controlar sus préstamos y que se enfurecen cuando sus mujeres emplean su tiempo en su negocio, “abandonando” las tareas del hogar.

Es más, las condiciones de los microcréditos son excesivamente severas: tipos de interés desorbitados, breves plazos de devolución y responsabilidad por la mora de otros miembros que reciben un “préstamo en grupo”. Tales condiciones serían inaceptables para cualquiera que no estuviera en una situación de extrema necesidad. Si bien el discurso feminista suele destacar la reciprocidad, la solidaridad y el apoyo mutuo entre las mujeres en los programas de préstamos por microcréditos, éstas se ven arrastradas a un círculo de vigilancia mutua que tiene su origen en la responsabilidad compartida. La situación no es muy diferente de la que tiene lugar en las cadenas de montaje, donde los trabajadores controlan y ejercen presión sobre la productividad de todos, pues la productividad y el salario de cada uno dependen de que los demás continúen el proceso hasta el final.

Tengo la sensación de que existen algunas tensiones profundas entre las razones “humanitarias” que subyacen bajo la idea de procurar el desarrollo de mujeres que viven en la pobreza por medio de microcréditos, y las razones “comerciales”, que parecen dominar las estructuras sobre las cuales funcionan estos programas. Si las motivaciones fundamentales para proporcionar a las mujeres pobres el acceso a los microcréditos fuesen genuinamente humanitarias, es decir, ayudarles a que se valieran por sí mismas en condiciones muy difíciles, las condiciones del microcrédito no serían tan severas, y se concedería mayor prioridad de la que se concede actualmente a la ayuda para poder afrontar una crisis que pudiera ocasionar una demora en el pago de las deudas contraídas con el microcrédito.

Al igual que la capacidad de trabajo de las mujeres pobres no es infinita, tampoco lo es la capacidad del sector informal —asunto que rara vez se trata en las políticas de microcréditos como elemento de desarrollo de la mujer. El empleo en el sector informal parece extenderse para garantizar la supervivencia cuando las economías están en recesión; de hecho, hace un hueco a aquellos que pierden su medio de subsistencia en otros sectores cuando las cosas van mal. Pero, ¿qué pasa

12. Sylvia Mortoza, “Evaluating Microcredit”, *Meghbarta*, Número 9, julio del 2000.

cuando son cada vez más las personas de un país que se ven obligadas a buscarse la vida en el sector informal y la mayoría de ellas son mujeres? ¿Qué volumen de ventas de bienes y servicios en el sector informal puede realmente absorber la economía de un país en vías de desarrollo sin alcanzar niveles de saturación que hagan las actividades de este sector aún menos lucrativas de lo que ya son? Por eso, me parece alarmante que se insista en que el acceso a créditos para dirigir un negocio propio es la mejor estrategia para integrar a la mujer en el desarrollo, sobre todo en el sector informal, que es “un sector de la economía extremadamente irregular y desprotegido”¹³.

La conexión entre el sector informal y el sector formal se ve también oscurecida por estos discursos triunfalistas. Cuando se tiene en cuenta esta conexión, queda claro que el sector informal no puede ser una alternativa independiente del sector formal, como se pretende hacer ver. Muchas actividades del sector informal están estrechamente vinculadas económicamente al sector formal; al menos, de dos maneras muy importantes. En primer lugar, hay ciertos empleos del sector informal que podrían considerarse como una forma de lo que se ha denominado “trabajo remunerado enmascarado”; por ejemplo, los recogedores de basura en un número considerable de países del Tercer Mundo, dependen en última instancia de la existencia de empresas más grandes del sector formal que les compran la basura que ellos recogen para su reciclaje. Chris Birbeck señala que la pobreza del basurero es producto de su trabajo “indirecto” para la fábrica que compra los materiales para el reciclaje. La “independencia” de los basureros y la cantidad que se paga por lo que recogen hacen que los costes se mantengan bajos para la fábrica. Birbeck concluye diciendo que si bien el basurero podría ser “el ejemplo casi perfecto de una empresa particular”, esa empresa no podrá llegar muy lejos.¹⁴ El empleo subcontratado es otro de los segmentos del sector informal estrechamente vinculado a la existencia de empresas del sector formal que buscan reducir sus costes laborales. Estos segmentos sólo seguirán existiendo en la medida en que se mantengan “a distancia de” las exigencias generadas por el sector formal que les concede el empleo.

La segunda forma en que el sector informal es “desigualmente dependiente” del sector formal es la siguiente: cuando los márgenes de beneficios de una actividad determinada del sector informal aumentan, existe una tendencia demostrada a que el empleo informal sea remplazado por el sector formal; por ejemplo, éste es el caso de las tiendas de comestibles que se instalan en zonas donde anteriormente había poca rentabilidad, desplazando a vendedores informales que vivían de la venta de alimentos y otros artículos de consumo en ese lugar. Otro ejemplo

13. Winifred Poster y Zakia Salime, “The Limits of Microcredit; Transnational Feminism and USAID Activities in the United States and Morocco”, en Nancy A. Naples y Manisha Desai (eds.), *Women's Activism and Globalization*, Routledge, 2002, pág. 196.

14. Chris Birbeck, “Garbage, Industry, and the “Vultures” of Cali, Colombia”, en Ray Bromley y Chris Gerry (eds.), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, Nueva York: Wiley Press, 1979, págs. 179-182.

es la competencia cada vez mayor en empresas del sector informal que producen (generalmente cultivos comerciales y productos artesanales) para la exportación a las economías desarrolladas, pues cada vez son más los países que producen para los mismos mercados occidentales. Estos factores deberían darnos que pensar a la hora de considerar el empleo en el sector informal como el primer elemento de desarrollo económico de la mujer.

Otro problema es la dificultad para proteger los derechos económicos de los trabajadores del sector informal. Muchos derechos humanos internacionales referentes a las condiciones de trabajo —salario mínimo, normas sanitarias y de seguridad, derecho a vacaciones pagadas, derecho a sindicarse, etc.—, parecen estar concebidos sólo para los trabajadores del sector formal. Existen obstáculos sustanciales para siquiera poder replantearse tales derechos, considerados en principio como “universales”, de manera que sean aplicables a los trabajadores del sector informal. Ha habido algunas sugerencias interesantes sobre cómo establecer una correspondencia entre los “precios establecidos” del sector informal y el salario mínimo; pero incluso en áreas donde tales medidas se podrían materializar, existen dificultades para aplicarlas en el sector informal, que por lo general está fuera de la órbita de quienes aplican tales disposiciones. En otros tipos de empleo informal, parece incluso virtualmente imposible garantizar que un trabajador reciba un salario mínimo —por ejemplo, ¿cómo podemos asegurarnos de que los vendedores de la calle obtienen el equivalente al salario mínimo por su trabajo?

La capacidad de las economías occidentales desarrolladas para proteger los derechos de los trabajadores, y ofrecer seguridad social y cuidados sanitarios a sus ciudadanos, parece depender de su capacidad para recaudar fondos de sus importantes sectores formales. Sería difícil obviar la pertinencia de la cuestión planteada por John Cross: “Si la economía se informaliza progresivamente, ¿de dónde extraerá el Estado los fondos para mantener los actuales niveles de gasto social?”¹⁵ Parece, entonces, que se utiliza un doble rasero respecto de los derechos supuestamente “universales” cuando se aconseja a los países pobres del Tercer Mundo que adopten formas de desarrollo que se basan en la informalización, en un contexto donde precisamente el tamaño y la vulnerabilidad de sus poblaciones hacen que los fondos públicos sean aún más necesarios para proteger los derechos laborales.

Los programas de desarrollo que se centran en la introducción de la mujer en el sector informal no son conscientes de que a estas mujeres se las está integrando en un sistema mundial de desarrollo desigual que tiene sus orígenes en la época colonial. Tampoco alcanzan a ver cómo el interés contemporáneo por los microcréditos para la mujer forma parte de una política agresiva neoliberal de autosuficiencia para aliviar la pobreza y promover el desarrollo del Tercer Mundo, que abre las puertas de las economías de estos países a la entrada de capital ex-

15. John Cross, “The State and Informal Economic Actors”, American University (El Cairo), enero del 1994, pág. 3. En <http://www.openair.org/cross/subecon4.html>

tranjero y crea “canales capilares” que fortalecen la capacidad de los mercados financieros para llegar a las mujeres pobres del Tercer Mundo. A mi entender, es alarmante el hecho de que en la Cumbre sobre Microcréditos de 1997, entidades como el Chase Manhattan y American Express se comprometieran a recaudar **21,6 miles de millones de dólares** para apoyar los programas de microcréditos, con el fin de llegar, en el 2005, a cien millones de familias pobres de todo el mundo, especialmente a mujeres pobres¹⁶. Debemos, por tanto, reflexionar críticamente sobre la gran coalición mundial que se ha creado en torno a los microcréditos para la mujer.

La mayoría de los pensadores que escriben sobre la justicia global en la actualidad no tienen en cuenta ni la historia colonial, ni el periodo postcolonial que llega hasta el presente. Muchas discusiones, tales como la que plantea Peter Unger en *Living High and Letting Die*¹⁷, únicamente se centran en persuadir a los occidentales acomodados para que donen los dólares que les sobran a la UNICEF o a OXFAM para ayudar a los pobres del mundo. Otros pensadores plantean una versión algo más institucional del “tomemos un poco de Occidente para ayudar al Resto”. Peter Singer pide un impuesto sobre los países occidentales que contaminan desproporcionadamente el *Sumidero Global*,¹⁸ fondos que se habrían de utilizar para paliar los problemas de pobreza extrema en el Tercer Mundo. Se presta poca atención a las estructuras subyacentes de la dependencia desigual entre las economías desarrolladas y las que están en vías de desarrollo que tienen sus orígenes en el pasado colonial, o a las disparidades estructurales que, en primer lugar, causan una pobreza desproporcionada en los países en vías de desarrollo. La filosofía analítica centra su atención en la justicia **distributiva**, dejando prácticamente olvidadas las cuestiones sobre la justicia en relación con la **producción económica y la división mundial del trabajo**.

El pensamiento feminista no ha tratado suficientemente de la historia colonial y las desigualdades sistemáticas de la división mundial del trabajo. Tomemos como ejemplo las contribuciones al influyente volumen titulado *Women Culture and Development*, editado por Martha Nussbaum y Jonathan Glover.¹⁹ Éstas se centran casi por completo en los **obstáculos locales** a los que se enfrentan las mujeres del Tercer Mundo a la hora de integrarse en el desarrollo económico nacional y en el trabajo remunerado. Los autores hablan de las **estructuras de castas** locales, que consideran que “no es respetable que las mujeres trabajen fuera de sus hogares”, las **normas religiosas** locales como la reclusión, que limita la movilidad espacial y ocupacional de la mujer, y las normas locales en relación con la viudedad, que

16. Katherine N. Rankin, “Governing Development: Neoliberalism, Microcredit, and Rational Economic Woman”, *Economy and Society*, Volumen 30, Número 1, Febrero del 2001, pág. 19.

17. Peter Unger, *Living High and Letting Die: Our Illusion of Innocence*, Oxford University Press, 1996.

18. Peter Singer, *One World: The Ethics of Globalization*, Yale University Press, 2002.

19. Jonathan Glover y Martha Nussbaum (eds.), *Women, Culture and Development*, Oxford: Clarendon Press, 1995.

ponen restricciones a la vida de estas mujeres. Si bien me parece aceptable la insistencia de los autores en que las normas locales no deben utilizarse como “defensas culturales” para justificar la exclusión de la mujer del empleo remunerado, tengo algunas reticencias en cuanto al carácter de estas contribuciones. Ninguno de los artículos trata explícitamente del empleo en el sector informal y los microcréditos, pero sí que hacen hincapié en la importancia de empleos que generen ingresos para las mujeres pobres del Tercer Mundo, y en la necesidad de ofrecer imágenes positivas de mujeres que descascaran arroz colectivamente para su venta, cuidan aves y ganado, o cultivan productos comerciales tales como patatas y caña de azúcar en tierras arrendadas (pág. 43) con la ayuda de microcréditos concedidos por una ONG local. **No se paran a pensar** estos autores en la cuestión de **por qué** el empleo agrícola remunerado, así como otras actividades del sector informal, son las únicas opciones posibles de empleo para estas mujeres, como lo son, de hecho, para la mayoría de las mujeres que buscan un empleo que les genere ingresos en los países del Tercer Mundo.

Las consecuencias problemáticas del enfoque inadecuado de este volumen se hacen evidentes en la conclusión que realiza Ruth Ann Putnam: “Sin duda alguna, Okin acierta al pensar que, para muchas mujeres estadounidenses, los principales obstáculos para la seguridad económica radican en la estructura de sexos del mercado y de la familia, los cuales están estrechamente conectados. Por el contrario, para las mujeres pobres de Bangladesh y las castas superiores de viudas hindúes estudiadas por Chen, las principales barreras son las restricciones ocupacionales impuestas por sus respectivas religiones y aplicadas tanto por las autoridades religiosas, como laicas”.²⁰ No quisiera desmerecer la importancia de las barreras religiosas y de castas frente al empleo femenino en el Tercer Mundo. Pero, en contraste con Putnam, tengo que decir que las barreras a esta seguridad económica son **mucho más amplias que estas fuerzas locales** y se deben a la desigual división mundial del trabajo, que es resultado directo del colonialismo y de la continuación de los modelos desiguales de desarrollo entre Occidente y los países del Tercer Mundo.

Aunque el término “colonialismo” aparece varias veces en el volumen de Nussbaum, prácticamente todas sus referencias aluden a la “imposición de normas occidentales a los colonizados”. No se trata de los **aspectos macroeconómicos del colonialismo** y sus consecuencias en la conformación de la economía mundial contemporánea. Cuando el pensamiento feminista occidental se concentra en los impedimentos culturales y religiosos locales hacia las oportunidades de empleo para la mujer en el Tercer Mundo, sin tener en cuenta estos aspectos macroeconómicos globales, retrocede, en mi opinión, a la idea de “la mujer blanca que rescata a la mujer morena de los hombres morenos”, sin atender lo suficiente al lugar privilegiado que ellas mismas ocupan en la economía, comparado con las mujeres y

20. Jonathan Glover y Martha Nussbaum (eds.), *Women, Culture and Development*, Oxford: Clarendon Press, 1995, pág. 314.

hombres morenos. Los privilegios no han de ser necesariamente locales o directos para ser reales.

Los programas de desarrollo que pretenden mejorar la situación de la mujer en el sector informal sin plantearse cuestiones de carácter histórico sobre el grado en el que las mujeres están siendo integradas en el sistema global de desarrollo, desigual, que tiene sus orígenes en el periodo colonial; ni cuestiones estructurales sobre la posición relativa de este sector en la economía mundial, me parecen inadecuados si lo que verdaderamente pretendemos es crear “desarrollo con igualdad”. Si los esfuerzos feministas únicamente se centran en presionar a los Estados-nación para que integren a la mujer en las estructuras existentes de desarrollo, sin tratar de los costes y beneficios diferenciales de tal integración mundial, se estarán pasando por alto algunas cuestiones complejas e importantes.

Debemos reflexionar sobre las múltiples y complicadas formas en que las mujeres (y los hombres) de los países en vías de desarrollo se benefician de la desigual división mundial del trabajo, que confina a sus “hermanas” (y hermanos) del Tercer Mundo a una amplia variedad de formas poco lucrativas de empleo remunerado, así como a formas muy vulnerables de integración en la economía mundial. Los discursos sobre la mujer del Tercer Mundo en el sector informal sólo se centran en las mejoras inmediatas en cuanto al acceso a un medio de vida. Rara vez plantean problemas como la forma de garantizar a estas mujeres una mayor igualdad con respecto a los trabajadores del sector formal, una mayor igualdad con respecto a los grupos económicamente avanzados dentro de su propio país, y una mayor igualdad con respecto a la división económica del trabajo, tanto a nivel nacional como mundial —los cuales continuarían perjudicando sus vidas y perspectivas de futuro incluso aunque se convirtieran en microempresarias del sector informal. Estas preocupaciones deberían pasar a ser el núcleo del pensamiento filosófico y feminista en relación con la justicia económica mundial.