

FAMÍLIA E TRABALHO: CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS SOBRE A PARTICIPAÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO.

Anita Kon¹

1. Introdução

O objetivo global deste estudo é analisar, a partir de uma abordagem econômica, as principais teorias que tratam das relações entre a divisão sexual do trabalho na família e as repercussões no mercado do trabalho, para verificar o tratamento dado à questão da divisão do trabalho segundo a condição de gênero. Grande parte das teorias que tentam explicar as consideráveis disparidades de oportunidades de trabalho e rendimentos entre gêneros, particularmente em economias menos avançadas, não fornecem elementos concretos para embasar a análise das causas destas divergências. A avaliação dos condicionantes da divisão sexual do trabalho na família e seus impactos sobre o mercado de trabalho não doméstico, apenas recentemente vêm sendo levados em consideração para a delimitação de políticas públicas de apoio.

Na História da evolução do trabalho humano, o papel da mulher tem sido consideravelmente diferenciado do papel masculino. Homens e mulheres passaram conjuntamente por formas de relacionamento de trabalho em que predominavam sucessivamente a escravatura, servidão, artesanato, a burguesia comerciante, a manufatura até as formas mais recentes de modernização industrial. Homens e mulheres conheceram uma sucessão de utensílios de trabalho — desde a roda, o trator, o tear manual e mecânico, máquinas mecânicas e elétricas, até a informatização dos processos produtivos — resultando na diversificação de tarefas, com conseqüências sobre o estado das técnicas, natureza do trabalho e sobre os paradigmas produtivos (Kon, 2005).

No entanto, as condições enfrentadas pelas mulheres como participantes do mercado de trabalho, foram sempre diferenciadas e desvantajosas em relação ao trabalho masculino e as teorias econômicas, que sofreram mudanças consideráveis no tempo, não introduziram explicitamente análises direcionadas a estas desigualdades de situações entre os gêneros. Isto se verificou porque a divisão sexual do trabalho para a manutenção da família, através das épocas, sempre atribuiu ao homem a função de principal provedor financeiro das necessidades da casa.

Nos últimos anos, foi publicada uma série de novas documentações sobre o trabalho a partir da abordagem de gênero, com documentação empírica relevante para a melhor compreensão dos fatores que afetam a divisão sexual do trabalho em todos os níveis. Este artigo dirige seu esforço para uma generalização a partir dos resultados das investigações, objetivando interpretar as diferentes visões teóricas diante da situação presente da questão de gênero, visando oferecer subsídios para a determinação de políticas públicas.

A próxima seção analisa as principais premissas teóricas da Economia relacionadas ao tema, verificando como deixam de considerar ou interpretam as questões sobre o papel da mulher no mercado de trabalho. Na seção 3, são examinadas especificamente as condições que — baseadas nos conceitos arraigados e ultrapassados sobre a divisão sexual do trabalho na família — levam à segregação, discriminação e informalidade nos mercados internos de trabalho das empresas, sob uma perspectiva de gênero. A seção seguinte interpreta os conceitos relacionados ao capital social familiar e seus impactos no mercado de trabalho. Para finalizar são apontadas considerações sobre os caminhos que as políticas públicas deveriam seguir no Brasil, para a implementação de medidas de apoio à diminuição das desigualdades nas oportunidades e condições de trabalho entre os gêneros no país.

¹ Professora e Pesquisadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP), Brasil. Coordenadora do Grupo de Pesquisas em Economia Industrial, Trabalho e Tecnologia da PUC/SP. A autora agradece o apoio da PNUD e da Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) da Argentina, pelo apoio à pesquisa.

2. A divisão do trabalho na família: premissas teóricas sobre as funções dos gêneros

O estudo da divisão sexual do trabalho entre gêneros na sociedade, deve ser entendido a partir das funções atribuídas ao homem e à mulher na divisão sexual do trabalho na família, que estavam implícitas nas instituições culturais (políticas, sociais e econômicas), das sociedades em várias fases de evolução. Desde a economia predominantemente rural ou pré-industrial, dentro da família o homem e a mulher desempenhavam papéis relevantes distintos enquanto produtores de bens e serviços à sociedade.

A atividade econômica da mulher tem se originado de sua função prioritária de reprodução da força de trabalho, desde que a teoria econômica veio se delineando. Desta função se originam as diferentes formas que tem assumido a subordinação feminina, em distintas sociedades. Dessa maneira, a participação da mulher na produção, a natureza de seu trabalho e a divisão do trabalho entre os sexos são considerados resultados de suas atividades de reprodução, resultado este condicionado também pela natureza dos processos produtivos e pelas exigências de um determinado sistema de crescimento e acumulação que se transforma com o tempo.

Grande parte das análises econômicas na atualidade ainda aceitam esta forma de divisão como algo dado, embora alguns estudiosos como John Stuart Mill, já tenham se concentrado no entendimento da posição da mulher na sociedade desde o desenvolvimento da economia neoclássica, para explicar as decisões da unidade familiar com relação à divisão do trabalho entre os sexos, tomando como dados a capacidade de ganhos de cada indivíduo, fator que na atualidade está sendo questionado. Por exemplo, as discussões se voltavam para o fato de que as habilidades adquiridas pela mulher vêm se orientando para a família e não para a produção não-doméstica e as do homem se orientaram em sentido contrário. Este tipo de análise neoclássica sugere que a mulher tenderá a se especializar em atividades domésticas porque a capacidade de ganhos do homem é maior. (Benería 1979; Gardner, 1993).

Na divisão sexual do trabalho, o papel da mulher foi definido para a contribuição à reprodução biológica da força de trabalho, ou seja, para a procriação e criação dos filhos, entendida não só como manutenção cotidiana dos trabalhadores presentes e futuros, mas também "*la asignación de agentes a determinadas posiciones en el proceso productivo*" (Benería, 1979: 5). Como salientam diversos autores, a reprodução biológica, que se refere ao desenvolvimento físico dos seres humanos, sendo continuada através do processo de educação no domicílio, dos cuidados da saúde e de escolarização, para fins de contribuição com a manutenção e reprodução da força de trabalho, ou seja, com o processo pelo qual estes seres humanos se convertem em trabalhadores da força de trabalho, ou no caso específico das mulheres, no exército industrial de reserva. (Benería, 1979; Borderías e Carrasco, 1994:8; Gardner, 1993: 11; Picchio, 2001: 8).

Diante da suposição de que a divisão do trabalho segundo o sexo é "natural" ou "dada" devido à fisiologia da mulher e a seu papel na reprodução, a literatura recente da Economia do Gênero, ao oferecer uma análise crítica da universalidade da subordinação da mulher, sublinhou a conclusão de que as desigualdades sociais são resultado de uma série de fatores suscetíveis de mudança. Mais concretamente, essa literatura sugere que a mudança tem que produzir-se em duas direções: a) participação de homens e mulheres nas responsabilidades da família e da produção doméstica, e b) participação plena da mulher na produção não-doméstica e na apropriação do produto social, em condições de igualdade entre os sexos. Isso implica que a presente divisão sexual do trabalho não se pode tomar como um dado fixo. Pelo contrário, converte-se em um ponto focal em torno do qual têm que ocorrer mudanças de grande alcance. (Borderías e Carrasco, 1994).

Na atualidade, atravessamos um período histórico em que se questionam estes pressupostos e estas convicções. A consecução da igualdade entre o homem e a mulher no mercado de trabalho, no sentido de possibilidades de desenvolvimento seus talentos e

capacidades para sua sobrevivência e evolução pessoal, bem como para benefício da sociedade, requer a reformulação dos conceitos tradicionais sobre as funções e os papéis atribuídos tradicionalmente a cada sexo dentro da família e dentro da comunidade em seu conjunto. Esta tarefa requer estudos detalhados e específicos para a observação de situações concretas que se podem acompanhar, mas também exige um esforço de conceitualização das questões mais pertinentes nesta direção.

O estudo da Economia do Gênero, que aborda estas questões, vem adquirindo maior atenção apenas recentemente, embora as discussões sobre as disparidades de oportunidades e de remunerações datam do século XIX, quando a segunda revolução industrial solicitou a participação crescente da mulher no trabalho fora do lar. A abordagem do gênero considera de forma explícita que a coexistência assimétrica dos dois gêneros no mercado de trabalho tem efeitos consideráveis nos agentes econômicos, em sua interação com as famílias, empresas e mercados. Como visto, a Economia tem sido uma disciplina regida por paradigmas dominantes, desde os princípios teóricos dos primeiros economistas políticos clássicos como Adam Smith, Ricardo, Marx, que assumiam um enfoque científico das “leis naturais” que conduziam a economia. A análise econômica baseada nestes paradigmas tem se restringido a ferramentas e amplitudes restritas a aspectos determinados pelos modelos vigentes em cada época.

As críticas feministas à economia marxista e neoclássica se iniciaram nas décadas de 1960 e 1970, quando os economistas neoclássicos começaram a tratar a economia do lar (Becker, 1965) e os marxistas a estudar o tema do trabalho doméstico. Ambos os modelos foram impulsionados em direções similares devido à crescente visibilidade das mulheres na política e a economia, mas a literatura que surgiu de cada um deles foi, em grande medida, ignorada pelo outro. O diálogo entre ambos foi descartado, devido às profundas divisões entre as duas escolas com respeito a supostos fundamentais, enfoque analítico e conclusões políticas (Borderías e Carrasco, 1994:8; Gardner, 1993). Não obstante, as denominadas Nova Economia Doméstica Neoclássica e Debate Marxista sobre Trabalho Doméstico compartilharam um aspecto: o de não tratar a relação entre o trabalho doméstico e a desigualdade de gênero, e relegam as relações de gênero a uma esfera não econômica, embora seus supostos e enfoque analíticos som muito diferentes. O primeiro exemplo disto é a forma em que cada escola distingue entre motivação e comportamento dentro do lar por um lado e no mercado, por outro. Para os neoclássicos o altruísmo no lar contrasta com o interesse próprio do mercado. Para os marxistas a solidariedade de classe no lar contrasta com a busca dos interesses de classe no mercado. De uma perspectiva feminista, ambas as dicotomias são totalmente erradas.

A teoria econômica neoclássica considera que os indivíduos agem de modo a maximizar seus resultados, ou seja, em seu próprio interesse. As várias escolas de pensamento derivadas desta linha ou posteriores, no entanto, diferem principalmente quanto às restrições enfrentadas pelos indivíduos no caminho ou na capacidade de agir em seu interesse próprio. Os primeiros neoclássicos visualizam a renda ou a capacidade de ganhar renda como restrição principal, enquanto que os marxianos consideram os limites definidos pela posição do indivíduo no sistema de classes (Gardner, 1993:3). Para estes, apenas os capitalistas têm a capacidade de criar renda suficiente através da propriedade do capital para favorecer seus interesses; a classe trabalhadora teria possibilidade apenas de ganhar o suficiente para o sustento, mas nunca de ultrapassar o nível de subsistência básica (Gardner, 1993:9). Economistas que defendem o feminismo vêem limites à plena participação da mulher no sistema econômico. Os institucionalistas consideram restrições nas formas de instituições como governos, sindicatos, e nos sistemas legais e tradicionais; acreditam que as instituições são criadas não para ajudar os indivíduos a favorecerem seus interesses, mas sim

para satisfazer outras metas sociais. Ao contrário, os neoclássicos consideram que as instituições favorecem a consecução dos interesses próprios, de grupos sociais particulares.

A instituição da família talvez seja a área em que estas várias linhas de pensamento mais discordem, quanto ao papel que desempenha no sistema econômico e ao impacto nas relações do sistema. Os neoclássicos, por exemplo, tendem a analisar a família como se fosse uma unidade que procura maximizar o bem-estar de seus membros e o interesse próprio individual combina com o interesse coletivo da família. As várias escolas de pensamento, de um modo global, não se dedicam a uma análise mais detalhada dos diferentes papéis e impactos que os agentes econômicos que compõem a família estão sujeitos, a partir de sua condição de gênero.

Nesse sentido, mesmo a teoria tradicional marxista e a teoria neoclássica têm sido utilizadas para a argumentação de que a emergência do capitalismo e a racionalidade das relações de mercado tendem a debilitar as bases sociais e culturais da predominância do patriarcalismo nas análises sobre a família e o mercado de trabalho. Os primeiros debates tinham um cunho “marxista-feminista” e se centravam sobre a utilização apropriada de certas categorias-chaves marxistas para analisar as experiências das mulheres na força de trabalho ou fora dela. Por exemplo, o debate sobre trabalho doméstico colocava a questão de se a teoria do valor de trabalho de Marx podia ser aplicada ao trabalho de reprodução das forças de trabalho em casa. O trabalho das mulheres em casa criaria valor adicionado e no caso positivo quem se apropriaria deste? De modo semelhante discutiam se o conceito de exército de reserva de Marx — no sentido de um montante de trabalhadores empregados de forma marginal que eram usados para pressionar os salários para baixo — poderia ser aplicado a mulheres casadas (Gardner, 1993; Kon, 2003).

De forma explícita ou implícita, estas discussões englobavam duas questões básicas; a) o papel do trabalho pago ou não pago da mulher para a perpetuação do capitalismo, e b) a primazia relativa dos interesses de classe ou gênero na economia. Quem se beneficiaria do trabalho doméstico não remunerado: os homens enquanto esposos, ou os capitalistas que necessitavam que seus trabalhadores fossem nutridos e sustentados? Quem se beneficiaria dos baixos salários femininos e do *status* secundário das mulheres enquanto trabalhadoras? Estas questões iniciais parecem consideravelmente reducionistas, desde que traziam como base um modelo particular de relação entre gênero que vem sofrendo transformações no decorrer da história do mundo, ou seja, do homem enquanto o responsável pelo sustento da família e a mulher como trabalhadora doméstica; nestas análises são ignoradas as variações históricas e culturais que podem ter ocorrido, assim como nas tradicionais análises de Economia Política clássica e neoclássica.

O entanto, estudos mais atualizados de economistas neoclássicos, que surgiram nos anos sessenta, começaram a reconhecer a produção doméstica como uma área legítima de estudo. Estas idéias se originaram da impossibilidade da economia ortodoxa de explicar por que um crescente número de mulheres casadas ingressava no mercado de trabalho em momentos em que havia crescentes ganhos no lar. Observou-se que a oferta de mão de obra diminuía conforme aumentassem os ganhos domésticos. A busca de uma explicação para este aparente paradoxo levou ao desenvolvimento da Nova Economia Doméstica (NED) nos Estados Unidos por Mincer (1962) e Becker (1965). Antes disto o único papel que os economistas neoclássicos reconheciam à família era o de consumidora dos produtos da economia de mercado. O desenvolvimento da NED constituiu um desafio importante e como uma extensão lógica da definição de Economia de Robbins como “a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre os fins e os escassos meios que têm usos alternativos”, Becker assinala que o tempo era um recurso escasso para todas as famílias e o consumo requeria a contribuição de tempo doméstico, da mesma forma que de produtos adquiridos no mercado. Portanto, as famílias não estavam simplesmente escolhendo entre

trabalho e ócio. Era necessário elaborar uma teoria da distribuição do tempo entre as atividades do mercado e as do lar. A NED aplicou o conceito de custo de oportunidade ao tempo investido em atividades do lar a fim de desenvolver uma análise da participação da força de trabalho das mulheres casadas, as divisões de gênero dentro do lar e outras estratégias domésticas. Nesse sentido a NED se apoiou nos seguintes supostos (Gardner, 1993: 4):

- i) As famílias fazem eleições sobre o uso do tempo para maximizar a utilidade (uma função de utilidade conjunta). Em outras palavras, façam o que façam tem que ser o acordo mais eficaz. A eficácia, nesse sentido, é equivalente ao máximo rendimento dos recursos de que se dispõe. O trabalho é simplesmente um instrumento e não uma satisfação em si mesma.
- ii) Os mercados coordenam as ações dos indivíduos e das famílias e proporcionam preços simbólicos para o tempo das pessoas e para os bens e serviços que não se intercambiam no mercado, permitindo às famílias eleger de maneira racional, contando com informações sobre a forma de atribuir o tempo entre seus membros.
- iii) Certos aspectos do cuidado dos filhos, o altruísmo e outras “mercadorias” se produzem de maneira mais eficaz no lar que na produção do mercado.
- iv) Existem diferenças intrínsecas na produtividade de homens e mulheres, as quais são a causa primitiva da especialização de gênero. (Este deve ser o caso porque de outra maneira não haveria razão para a especialização com base no sexo).
- v) Existem benefícios cada vez maiores, frutos do investimento em capital humano específico, na produção no lar, e o mercado estimula a especialização e reforça as diferenças intrínsecas da produtividade entre homens e mulheres.
- vi) As mulheres dedicam supostamente mais energia por unidade de tempo, assim como mais tempo, às tarefas domésticas que os homens e, inversamente, menos energia aos trabalhos do mercado. Portanto, supõe-se que as mulheres optam por trabalhos dentro do mercado que requerem menos energia e conseqüentemente receberão menor pagamento em relação aos homens. Esta teoria é utilizada para explicar por que as diferenças entre gênero na remuneração não se reduziram na medida em que a teoria neoclássica havia previsto anteriormente, como resultado da crescente participação da mulher na força de trabalho.

Se as análises tradicionais que compõem a chamada “ortodoxia” econômica e que incorporam particularmente os corpos teóricos da economia neoclássica e marxista (Gardiner 1993:10; Benería, 1995:43; Wooley, 1993) deixam de lado o estudo da família, por outro lado, mais recentemente, as análises keynesiana, kaleckiana, neo-schumpeteriana ou evolucionista² e ainda da dita “Nova Economia Institucional”³, também não tratam especificamente, em seus paradigmas básicos, da questão da divisão familiar do trabalho a partir das diferenças entre gêneros. Estes modelos teóricos de pensamento abordam as questões a nível microeconômico, ao tratarem das relações entre agentes econômicos individuais, a nível mesoeconômico, ao abordarem as estruturas intermediárias entre os indivíduos e a economia global, bem como a nível macroeconômico, quando analisam a oferta e demanda agregadas das economias. (Walters, 1995: 3; Élson, 1994: 290).

A abordagem neoclássica, adotada na atualidade na maior parte das análises econômicas, considera estes três níveis como totalmente integrados, representando apenas graus de detalhamento diferentes sem dar relevância a diferenciações originadas das questões familiares específicas e que afetam consideravelmente as condições de oportunidades mercado de trabalho, segundo o gênero. Esta linha de estudos pressupõe que o raciocínio de equilíbrio no mercado de trabalho que é utilizado para o indivíduo ou para as empresas é generalizado, sem determinar diferenças nas especificidades sociais. Desta forma, o que é

² Seus maiores expoentes são Ronald Coase, Richard Nelson, Sidney G. Winter, Giovanni Dosi e Kenneth J. Arrow.

³ Desenvolvida primeiramente por Douglas North, e Oliver Williamson.

considerado racionalmente aceitável em relação aos indivíduos, também deve ser para a sociedade como um todo.

O que se observa na realidade, especificamente em relação à questão do gênero, é que o tratamento das políticas públicas nestes três níveis de abordagem (micro, meso e macroeconômicos), em muitas economias (e no Brasil especificamente) é inexistente, ou então persiste falta de articulação entre os mesmos, contribuindo para o aumento das disparidades existentes.

Dessa forma, não é considerado efetivamente o fato de que as distorções macroeconômicas no nível de emprego, no consumo e nos investimentos podem ter origens em aspectos sociais que afetam a base da divisão sexual do trabalho na família, resultando em desequilíbrios microeconômicos e vice-versa. Por exemplo, as questões da distribuição macroeconômica de renda e riqueza, que afetam a família, provavelmente representam os impactos das situações verificadas nas unidades produtivas em um contexto microeconômico. As diversidades da distribuição de renda e emprego assumem aspectos de assimetria e precariedade em grande parte das sociedades menos desenvolvidas ou em desenvolvimento. Entre as várias causas desta situação, observando-se a questão sob o prisma micro das unidades produtivas, sem dúvida se encontram as disparidades nas condições de oferta familiar de trabalho, bem como na absorção da mão-de-obra entre os gêneros (sob influência de valores sociais). Como resultado esta será também uma das explicações para as desigualdades macroeconômicas no nível de emprego.

No entanto as influências destas primeiras discussões sobre gênero ainda se fazem sentir, desde que trouxeram para a discussão o reconhecimento sistemático da contribuição econômica do trabalho doméstico ao regenerar a força de trabalho enquanto insumo produtivo. Por outro lado, as discussões colocaram em debate a questão do trabalho econômico doméstico não remunerado, desafiando a dicotomia da teoria tradicional entre trabalho e lazer (Borderías e Carrasco, 1994; Gardner, 1993). Mais recentemente, um número crescente de estudiosos vem adotando abordagens teóricas e metodologias mais abrangentes no campo da Economia Política, como os institucionalistas, os economistas sociais, os pós-keynesianos, permitindo um pensamento menos rígido em suas fronteiras disciplinares e rejeitando a idéia da economia como uma entidade ahistórica e desincorporada das transformações que possam ocorrer na base do comportamento dos agentes e fenômenos econômicos. Neste contexto a questão do gênero encontra interesse especial, articulando-se nos níveis macro, meso e microeconômico.

Os resultados das discussões expõem os limites da análise do mercado de trabalho e do comportamento da família enquanto unidade econômica, que as análises tradicionais apresentam quando não incorporam a questão do gênero. O gênero em si é apresentado como uma construção complexa e estes estudos enfatizam a contingência histórica do gênero e sua reformulação durante os períodos de transformação econômica. No entanto, os autores propõem uma análise em que gênero é relacionado a classe e raça para a complementação do entendimento (Kon, 2003: 3).

As mudanças sociais, econômicas e políticas que repercutiram no modelo “patriarcal” de família, se tornaram mais intensas e visíveis na década de 1980, quando se acentuaram as mudanças nos paradigmas dos processos de produção manufatureira dos países industrializados. Nesse período, salientou-se a expansão dos serviços e dos setores informação, observou-se a integração de mercados globalizados e a transferência do modelo de *welfare state* keynesiano para novas direções da política pública e da visão de Economia Política. O processo de reestruturação econômica, as transformações nas instituições sociais e políticas que foram postos em prática desde então, trouxe consigo a necessidade da discussão mais detalhada sobre a questão de gênero nas relações econômicas, como uma dimensão relevante das mudanças históricas que merecem a atenção diferenciada das políticas públicas.

É necessário esclarecer que nas análises econômicas sobre a questão de gênero na atualidade, as diferenças entre homens e mulheres não se restringem às questões biológicas relacionadas ao sexo do indivíduo (homem ou mulher), mas sim constituem em uma série de atributos psicológicos, sociais e/ou culturais (gênero feminino ou masculino). A análise ocupacional sócio-econômica, dessa forma, transcende a simples observação de dados estatísticos sobre a alocação dos trabalhadores em determinadas categorias de trabalho segundo o sexo, desde que na atualidade, o gênero é considerado uma categoria analítica relacional, referindo-se à organização social das relações entre os sexos (Carrasco 1999; Bruschini, 1995: 5).

3. A segregação por gênero no trabalho das empresas

Como visto, observa-se na atualidade, que a distribuição do trabalho nas empresas entre os sexos ainda resulta das visões arraigadas durante séculos, sobre o papel da mulher na sociedade, na família e na própria manutenção da força de trabalho, como discutida na seção anterior. As escolhas dos agentes econômicos sobre a incorporação dos trabalhadores segundo o gênero nos processos produtivos das empresas, tanto da parte dos empregadores que oferecem os postos de trabalho, quanto dos trabalhadores à procura do emprego, refletem a mentalidade dominante de segregação e discriminação, que desfavorece as mulheres.

Nas sociedades, as relações entre os sexos ainda são predominantemente assimétricas e hierárquicas, e são desiguais as posições ocupadas pelos indivíduos dos dois sexos seja na esfera da produção ou das relações familiares. As oportunidades de trabalho oferecidas para cada sexo, decorrem em grande parte da consideração sobre o papel da mulher na sociedade, no âmbito familiar e doméstico, e sua capacidade de conjugar o trabalho profissional com o doméstico, bem como da qualificação ou capacitação (que recebe uma conotação diferenciada de escolaridade) para exercer ocupações de maior responsabilidade.

Os impactos das transformações recentes do perfil ocupacional dos trabalhadores, em economias de diferentes níveis de desenvolvimento, particularmente no que se refere à representatividade segundo o gênero, se originam dos novos requisitos demandados pelos atuais processos produtivos e organizacionais, dentro e fora das empresas. Por outro lado, refletem as políticas econômicas conjunturais voltadas para a estabilização, que limitam as oportunidades de abertura de novos postos de trabalho formalizados, aumentando o volume de trabalho em atividades informais.

De uma maneira geral, a teoria econômica tenta explicar as mudanças na oferta e demanda individual de trabalho observando as mudanças nos salários oferecidos e na renda dos indivíduos. No entanto, é possível verificar-se muito claramente a influência de outros fatores. A literatura econômica apresenta algumas análises que tentam explicar o aumento da participação da mulher no mercado de trabalho e os fatores que influenciam na sua segmentação internamente às empresas. (Jacobsen, 1998; Walters, 1995). Como salientam Todaro e Guzmán (2000: 13), as transformações sócio-culturais importantes que ocorreram com a crescente incorporação da mulher no mercado de trabalho, têm apresentados efeitos contraditórios. Se por um lado favorecem as mulheres ampliando seu grau de liberdade, por outro lado, aumenta a precariedade, principalmente para as que possuem níveis inferiores de rendimentos, através de remunerações insuficientes, instabilidade no emprego,

Resumindo alguns dos fatores determinantes desta maior participação feminina encontrados em vários autores (Todaro e Guzman, 2000; Kon, 2004, Jacobsen, 1998), observam-se causas originadas tanto da demanda quanto da oferta de trabalho. Entre os fatores de demanda por trabalho, salientam-se três aspectos principais: a) aumento global da demanda por trabalho de cada período. Embora sujeita às flutuações dos ciclos econômicos, no século XX, esta demanda foi crescente até os anos 1980, desde que a demanda por bens e serviços (interna e internacional) aumentou, apesar da inovação tecnológica do período, que

contribuiu para o aumento da produtividade por trabalhador; b) aumento setorial na demanda por trabalho resultante da evolução das economias, que leva à necessidade de diferentes formas de trabalho, refletindo o *mix* de bens e serviços. Novas especializações e novos tipos de ocupações definem a elevação de uma demanda adicional em setores específicos; c) elevação na escolaridade feminina, que transformou grande parte de trabalho não qualificado em qualificado, possibilitando maior absorção de mulheres aos processos industriais mais complexos. Os fatores de demanda influenciam as decisões individuais das mulheres de oferecer seu potencial de trabalho no mercado, tendo em vista o aumento do valor dos salários pagos.

No que se refere aos fatores que influenciam via oferta de trabalhadores, são considerados alguns determinantes, que resultam em mudanças na curva de oferta: a) mudança tecnológica que apresenta dois aspectos. Por um lado a maior disponibilidade de substitutos de produtos não mercantilizados ou domésticos, por produtos de mercado a preços baixos, o que aumenta a curva de preferências do consumidor induzindo à procura de maiores ganhos para consumo. Por outro lado, a maior eficiência na produção não mercantilizada doméstica e a disponibilidade de maior tempo a ser dedicado ao trabalho no mercado; b) mudanças na composição da família, que podem afetar a decisão de oferecer trabalho no mercado, particularmente as tendências no número de casamentos e na idade de casamento, os divórcios, o tamanho da família, entre outros; c) queda dos salários reais médios familiares, que estimula à ida da mulher ao mercado de trabalho.

Estes estudos sobre a participação feminina na força de trabalho para economias desenvolvidas, relacionam ainda uma série de outros fatores que são válidos para explicar algumas tendências mais recentes, como: mudanças na mentalidade das sociedades, transformações nas diferenças nas classes sociais, nas condições de trabalho e na intensidade do esforço de trabalho (com a mudança tecnológica), aumentos nos benefícios extra-salários (*fringe benefits*), mudanças no movimento sindical, aumento da dependência da vida social em relação ao trabalho, alterações na distribuição de renda, nos encargos das dívidas, na riqueza, nos ativos líquidos e nas atividades de lazer.

A ocorrência de segregação por gênero, é aqui relacionada à concentração de trabalhadores em determinados setores ou ocupações e não deve ser confundida com a conotação de discriminação, embora se observe que parte dos efeitos de segregação tem como causa a discriminação em relação às funções que devem ser desempenhadas pelos sexos, originada por valores sociais. Tem sido observado em alguns setores, que este fenômeno de segregação tem raízes profundas na própria divisão de trabalho familiar segundo o gênero, tanto historicamente nas sociedades mais antigas, quanto nas modernas. Esta segregação ocorre entre firmas e também internamente às mesmas, mas também entre setores e ocupações. À medida que a mulher tem aumentado sua participação na força de trabalho, a ampliação da segmentação tem se verificado tanto em ocupações tradicionalmente femininas, como também nas tradicionalmente masculinas, seja em ocupações da produção direta de bens e serviços, nas administrativas ou nas gerenciais.

Nas economias industrializadas, as ocupações diretamente ligadas a trabalhos braçais, têm mostrado tradicionalmente maior representatividade entre os homens, nas áreas de linha de produção, de carpintaria, eletricidade, transportes, coleta de lixo, construção, entre outras. São áreas em que as mulheres obtêm os menores ganhos, quando são participantes. Por outro lado, em uma pesquisa para a indústria de países europeus como França, Inglaterra e Alemanha, Kucera e Milberg, (1999:4) verificam que a participação das mulheres é mais estável, não alterando sua estabilidade no emprego quando ocorrem mudanças, como deterioração no comércio exterior; este comportamento representa uma exceção entre os demais países da OCDE, onde a instabilidade feminina na indústria ainda é encontrada

As ocupações em que a participação das mulheres é mais intensa são as de escritório ou burocráticas e ligadas a trabalhos de serviço doméstico em domicílios ou em empresas (hotéis, restaurantes). Nestas, o processo de feminização tem aumentado de intensidade desde os anos 1980 nos países mais avançados e nos menos desenvolvidos, e os homens se dirigem menos a estes postos. Entre os profissionais liberais, a tendência ao crescimento do trabalho feminino é considerável, particularmente de jovens. No entanto, no que diz respeito aos gerentes e administradores, ou seja, a denominada “classe dirigente”, a participação feminina embora crescente, ainda não é significativa, especialmente em cargos de direção mais elevados (Kon, 2003).

Algumas teorias desenvolvidas para explicar a segregação por gênero, nas atividades de trabalho, que persiste mesmo em sociedades mais desenvolvidas, procuram explicar porque em determinadas condições a segregação poderá levar a sociedade a uma maior eficiência alocativa. Esta é definida pela distribuição de homens e mulheres na força de trabalho de modo a maximizar a produção final de bens e serviços da sociedade e o resultado total na melhora do bem-estar da sociedade. Como salientam Abramo e Todaro (1998: 10), em um contexto de informação imperfeita e de racionalidade limitada, como o desenvolvido por economistas evolucionistas e institucionalistas, *“las decisiones que afectan el trabajo femenino y masculino en la empresa no se toman sólo la partir de criterios técnicos y de racionalidad sustantiva, sino que también están influidas por la(s) cultura(s) empresarial(es) y laboral(es), fuertemente marcadas por criterios de género”*.

Alguns determinantes mais relevantes encontrados na literatura acerca destas decisões, tanto da parte da oferta quanto da demanda por trabalho nas empresas, podem ser resumidos como (Abramo e Todaro, 2002; Abramo e Todaro, 1998; Gardner, 1993; Kon, 2004; Bettio, 1987):

- a) diferenças entre os gêneros com relação aos gostos pelas atividades de trabalho, que são influenciados por valores sociais e dessa forma apresentam diferenciações entre as sociedades em um período e em uma mesma sociedade com a evolução do tempo;
- b) diferenças entre gêneros nas capacidades para o trabalho, que conduzem exploração das vantagens comparativas através da divisão de trabalho do mercado. Se na realidade cada gênero tem realmente predisposição para executar melhor algum tipo de tarefa, então a sociedade conseguiria maior eficiência com a segregação. Deve ser ressaltado o fato de que estas capacidades se transformam com a possibilidade de qualificação da mão-de-obra;
- c) eficiência na separação dos gêneros de modo a reduzir os conflitos no trabalho, relacionados a tensões entre os sexos;
- d) necessidade de equilibrar o trabalho de mercado com o doméstico e outros afazeres familiares. Em algumas sociedades mais avançadas da atualidade, algumas atividades antes de mercado são estimuladas a serem desempenhadas no ambiente doméstico, como forma de redução de custos para a sociedade e maior eficiência (como por exemplo, cuidado dos velhos, de grupos de crianças, ou de doentes convalescentes).
- e) informação imperfeita acerca das capacidades relativas entre os gêneros, da parte dos empregadores;
- f) exploração de parte das mulheres por homens ou por outro subsetor da sociedade
- g) a atividade deve ser compatível com a reprodução e, mais precisamente, com o cuidado dos filhos;
- h) as atividades da mulher são frequentemente uma extensão de seu trabalho doméstico. Assim ocorre com as tarefas consideradas tipicamente trabalho feminino, não masculino;
- i) cada gênero apresenta uma combinação e estoques diferenciados de capital humano geral e específico, que acarretam diferentes taxas de retorno quando comparados no mercado de trabalho;
- j) as diferenças no planejamento sobre o tempo de vida útil no trabalho do homem e da

mulher, levam à consideração, pelos empregadores, de que os maiores retornos ao treinamento oferecido ao trabalhador serão conseguidos por uma vida útil maior na empresa, o que privilegia o trabalho masculino.

Dessa forma homens e mulheres, empregadores e trabalhadores, expressariam diferentes preferências por condições de trabalho, e classificariam as oportunidades de emprego a partir destas condições. Algumas características dos empregos acarretam em escolhas diferenciadas entre os gêneros, como: variedade no número de tarefas, autonomia de funções, clareza sobre o tipo de trabalho, esforço, grau de desafio, relações com companheiros na empresa, grau de controle, tempo de locomoção ao local, liberdade de dispensas, uso das capacidades de trabalho e condições de saúde, entre outras.

Porém, as evidências empíricas revelam a tendência de que a segregação vem favorecendo o gênero masculino. As ocupações desempenhadas principalmente por mulheres têm recebido ganhos inferiores do que as em desempenhadas por homens, apresentam maior rotatividade e piores condições de proteção trabalhista. Jacobsen (1998) discute se a segregação é basicamente um estado imutável ou se é possível mudanças nesta condição. Se existirem forças significativas que impelem a sociedade à segregação, existe grande probabilidade que as políticas designadas a diminuí-la serão adaptadas de forma a preservá-la, de modo que a segregação talvez ressurgir em formas menos notáveis. Porém em algumas sociedades, algumas políticas públicas colocadas em prática, ocasionaram mudanças consideráveis em outras áreas com a intervenção, enquanto que as diferenças entre gêneros com relação a salários e absorção de trabalho têm sido mais resistentes à mudança. Esta autora salienta que os índices de segregação entre os sexos têm diminuído desde 1960, porém a taxa de mudança tem sido muito menor do que os índices de segregação por raça, e o nível de segregação entre os sexos é consideravelmente superior.

A flexibilização do mercado de trabalho tem sido apontada como uma dimensão crucial do processo, como meio de permitir que as empresas se adaptassem às mudanças nas condições de mercado. As políticas públicas também foram redirecionadas, tanto em países desenvolvidos quanto nos menos avançados, para eliminar pontos de rigidez que poderiam bloquear as operações dos mercados de produtos e de trabalho. O caminho para a flexibilidade toma três formas básicas: a) flexibilidade salarial, que reafirma o papel central das forças de oferta e demanda nos mercados externos de trabalho, sinalizando para o retorno das noções clássicas de equilíbrio do livre mercado; é buscada através da desregulação do mercado de trabalho, diminuindo implícita ou explicitamente os padrões do salário mínimo e permitindo a negociação entre as partes envolvidas; b) flexibilidade de emprego ou numérica, que tem a mesma conotação da anterior e diz respeito às formas de contratação diferenciadas, como em tempo parcial, temporária, subcontratação, trabalho a domicílio e outras que funcionam como meio de aumentar as taxas de emprego; e c) flexibilidade funcional que funciona nos mercados internos de trabalho (dentro das empresas), e que reduz o poder tradicional dos trabalhadores dos setores principais, sindicalizados, através da flexibilização das características e dos requisitos para a escolha dos candidatos aos postos de trabalhos, o que vem acompanhado frequentemente da redução da política de carreiras e da mobilidade interna do trabalhador em direção à ascensão dentro das empresas (Dombois, 1999; Kon, 2003; Yañez, 2003).

A questão de gênero acrescenta uma nova perspectiva a esta análise da flexibilidade, pois cada uma dessas formas de flexibilidade recebe forte influência do gênero do trabalhador. A flexibilidade salarial afeta o salário familiar do trabalhador masculino, pois cada vez mais os trabalhos são pagos em consonância aos salários femininos (quando possível a substituição da função por trabalhadora feminina), que são inferiores. A flexibilidade no emprego é obtida frequentemente através do uso de trabalhadores em tempo parcial ou temporário, a que particularmente se adapta um grande número de mulheres. A

flexibilidade interna, por sua vez, transforma as condições de trabalho nas indústrias em que predomina o trabalho masculino, para substituição por um emprego semelhante “secundário” (com poucas perspectivas de promoção e condições vagas de definição do posto de trabalho) exercido por uma mulher.

Grande parte desta flexibilização no mercado de trabalho foi conseguida devido á falta de equidade no pagamento do trabalho entre os gêneros e a falta de equidade é defendida por muitos analistas, como uma forma de possibilitar às forças de mercado de se adaptarem e responderem às condições de mudança econômica. Assim, salários mais altos são utilizados para diminuir a escassez de oferta de trabalhadores em determinada ocupação ou posto de trabalho e salários mais baixos são utilizados quando há excesso de oferta de trabalhadores; valores comparáveis ou equitativos não permitiriam esta flexibilidade. A partir disto, a feminização é considerada como parte de uma estratégia direta do empregador, para diminuir salários e aumentar o controle sobre mercados de trabalho internos (às empresas) e externos (Dombois. 1999; Yañez, 2003).

Outras causas de consideráveis assimetrias entre gêneros, são os efeitos da discriminação sobre o gênero, conceito diferenciado de segregação. Do ponto de vista econômico esta discriminação é conceituada quando duas pessoas que possuem igual produtividade e gostos para o trabalho naquelas condições, mas que são membros de diferentes grupos (definidos de acordo com alguma característica, seja de gênero, raça, classe, preferência sexual, crença religiosa, etc.), recebem diferentes resultados no local de trabalho, em termos de salários pagos e/ou acesso ao posto de trabalho. (Kon, 2003).

A discussão dentro do campo econômico tende a se limitar à discriminação na forma de remuneração, nas condições de contratação e nas práticas de promoção. Por outro lado, a comprovação destas evidências de discriminação se torna difícil, tomando a forma de depoimentos diretos, pesquisas de auditoria e evidências indiretas através de informações estatísticas. No entanto muitas vezes perdem o poder de explicação devido á interferência de outros fatores que influenciam as variáveis, embora se encontre na literatura alguns modelos neoclássicos que tentam explicar através da maximização da utilidade ou dos lucros, os mecanismos de equilíbrio que consideram discriminação (Jacobsen, 1998:304).

Estas teorias basearam-se seja no preconceito, seja em divergências do modelo de competição perfeita. As fontes de preconceito nestes modelos podem ser tanto os empregadores, quanto os trabalhadores ou os consumidores. As divergências da competição perfeita por empregos entre gêneros, apontam para o poder de mercado da parte de grupos da sociedade ou informação imperfeita sobre a produtividade do trabalhador, como visto. Estes modelos tentam justificar a discriminação para a consecução do equilíbrio a longo-prazo.

Um enfoque diferenciado sobre a segmentação do trabalho entre gêneros nas empresas chama a atenção para o setor informal, definido a partir das ocupações que não são legalizadas, ou que não cumprem as regulamentações ou legislações fiscais, laborais ou outras definidas e oficialmente registradas (Kon, 2004). A condição de ilegalidade é resultado da incapacidade dos empregadores de assumirem gastos de registro, tributos e outros custos do trabalho. Por outro lado, a ilegalidade implica na falta de proteção ao trabalhador no que se refere a seguridade social, remuneração mínima e disponibilidade de crédito e a ilegalidade não constitui apenas uma das características da informalidade, mas sim a característica-chave. As causas determinantes da formação e crescimento do setor informal frequentemente estão na excessiva regulação do Estado, baseada em impostos, regulamentações, proibições e outras obrigatoriedades sociais.

4. Família, Capital Social e Trabalho

Uma discussão recente que vem se ampliando na área da Economia Política do Desenvolvimento refere-se à importância do capital social como base para o ambiente

favorável a este processo. As análises mais recentes concluem que as condições descritas nos modelos de desenvolvimento neoclássicos (alocação eficiente dos recursos), keynesianos e kaleckianos (relevância da demanda efetiva)⁴ ou schumpeterianos (dinamismo da oferta, da introdução da inovação tecnológica, ou da organização interna das firmas para o aumento da competitividade e geração de expansão comercial), não são suficientes para explicar a continuidade do processo e do ritmo de crescimento dos países.

A partir da observação das condições de desenvolvimento de países mais avançados tem sido observada uma série de condicionantes inerentes aos ambientes sócio-econômicos dos países, na atualidade, que dizem respeito à disponibilidade do denominado capital social para a concretização dos objetivos de crescimento. As condições para a estruturação do capital social vêm sendo discutidas através de análises teóricas, bem como têm sido introduzidas nas agendas de debates dos planejadores públicos e dos organismos de fomento, com o objetivo de fornecer subsídios às políticas públicas de desenvolvimento aos países menos avançados.

Embora o conceito de capital não seja novo e tenha se originado nas áreas das ciências sociais e da antropologia⁵, as relações sociais, tipos de intercâmbios sociais e de comportamentos solidários vêm sendo incorporados nas análises de economistas, que observam nestes elementos, um papel preponderante para a consecução de estímulos econômicos ao desenvolvimento, valendo-se de um paradigma interdisciplinar. No nível microeconômico isto é observado primeiramente através da maneira pela qual o capital social melhora o funcionamento dos mercados. No nível macroeconômico, o papel das instituições, das estruturas legais e do governo na organização da produção é considerado como impactante sobre o desempenho macroeconômico.

No nível macro, o capital social se torna a quarta categoria de capital da função produção (capital físico, natural e humano). Em recentes pesquisas, sua contribuição ao desenvolvimento econômico, ao investimento ou à equidade tem sido avaliada através de duas etapas. Uma primeira aproximação é obtida a partir de modelos de função produção relacionada às Contas Nacionais que explicam o crescimento do PIB como função do crescimento do trabalho, capital e tecnologia. O resíduo obtido após a contabilização do capital físico e natural, inclui o capital humano e social. Na segunda etapa é necessária a separação destes dois últimos agregados só é possível se for estimada o valor do capital humano, o que ainda não foi feito com sucesso, mas existem registros de pesquisas nesse sentido (Grootaert, 1998: 16).

As definições e nuances do conceito e da aplicação do capital social passam por um amplo contexto de interpretações. Bourdieu (1985) define este capital como um conjunto de recursos reais ou potenciais a disposição dos integrantes de uma rede durável de interrelações mais ou menos institucionalizadas. Coleman (1988 e 1990) o interpreta como sendo parte dos recursos sócio-estruturais que constituem um ativo de capital para o indivíduo e facilitam certas ações comuns dos que constituem esta estrutura. Por outro lado, Putnam (1993) salienta os aspectos das organizações sociais, entre as quais as normas coletivas, as redes e o espírito de confiança que contribuem para facilitar a cooperação no sentido de proporcionar ações de benefício mútuo. Para este autor, o capital social incrementa os resultados do investimento em capital físico e humano. Ele considera um conjunto de “associações horizontais” entre indivíduos que facilitam a coordenação e cooperação de seus membros,

⁴ Entre estes se destacam os modelos de Harrod (incorporando as expectativas empresariais na função investimento), Dommar (relevância das taxas constantes de crescimento dos investimentos) e Kaldor (papel das taxas de lucros elevadas e da distribuição de renda que gerem maior propensão global a poupar, como estimulantes do crescimento) Souza (1999).

⁵ Em estudos de Durkheim, Marx e dos antropólogos Raymond Firth, Marcel Mauss e George Foster (CEPAL, 2002).

com finalidade de benefício mútuo. Uma visão baseada na teoria institucionalista (North 1990; Olson, 1982), discute o papel das estruturas e relações institucionais como governo, regime político, regras legais, sistema judiciário e outros, como representativos do capital social que influencia o desenvolvimento sócio-econômico das sociedades.

A questão do capital social associado à família tem sido analisada pelos vários autores que consideram, de uma forma geral a família como o alicerce do capital social. Bourdieu (1993:33) observa a família como o espaço principal de acumulação e transmissão de capital social, enquanto outros autores salientam claramente que a forma fundamental de capital social é a família (Fukuyama, 1999: 17; Putnam,1995: 73). A relação entre o capital social e a família tem sido examinada seja através da construção deste capital no interior da estrutura familiar, seja avaliando o papel das famílias na construção do capital no ambiente externo à família, nas áreas formais e informais da economia, da política e da comunidade.

A construção do capital social internamente à família, em geral é relacionada ao papel feminino de educação e formação do indivíduo, cujos resultados terão repercussões no desenvolvimento cognitivo e social dos filhos e na possibilidade futura de inclusão vantajosa no mercado de trabalho. Inúmeros indicadores qualitativos de capital social familiar foram desenvolvidos, transformados em indicadores quantitativos e testados com resultados semelhantes sobre a relevância do relacionamento e das normas de cooperação familiar na transformação do capital humano adquirido pelas crianças através da escolaridade, em capital social que potencialize suas possibilidades de inclusão vantajosa na vida econômica. (Coleman 1988; Amato, 1998; Furstenberg 1998).

Furstenberg (1995) explorou o relacionamento entre medidas de capital social e indicadores de sucesso de jovens adultos, chegando à conclusão que este capital ajuda aos jovens a negociarem saídas para desvantagens no mundo econômico e social. O papel da mãe e da coesão familiar neste contexto, foram especificamente mais fortemente relacionados ao capital social, a possibilidade de conclusão efetiva da escolarização e *status* sócio econômico adquirido pelo jovem.

Com relação à avaliação dos efeitos do capital social externo ao contexto familiar, as pesquisas verificaram que os padrões da vida familiar são associados a normas de confiança e reciprocidade nas estruturas sociais externas à família, que podem ou não serem incorporados. Putnam (1995:73), em pesquisa que mensura empiricamente os efeitos do capital social, salienta que as mudanças na natureza e nos padrões da vida familiar são a chave para o entendimento da queda dos níveis de capital social fora da família : *“A forma fundamental de capital social é a família e a evidência da perda de laços com a família (nucler ou extensa) é bem conhecida. Esta tendência, é muito consistente com o tema da descapitalização social e ajuda a explicá-la”* O autor salienta que a educação é o fator principal associado ao crescimento do capital social e mesmo que os efeitos da renda familiar e do status social entre grupos tenham influência, a escolaridade continua a ser o fator primordial. Seus resultados apontam para o fato de que níveis exclusão e baixa renda se correlacionam com níveis menores de confiança social e engajamento cívico.

Pesquisa relevante desenvolvida pelo Australian Institute of Family Studies (Winter, 2000) analisa o relacionamento entre as famílias e a formação de capital social. O conceito de capital social é observado internamente e externamente à estrutura familiar, construindo a família como objeto teórico de estudo, no sentido de entender os fatores que permeiam este relacionamento e as repercussões para a própria família e para a comunidade. O Quadro I resume os fatores característicos determinados como determinantes para o desempenho dos indivíduos na comunidade, seja enquanto consumidores ou trabalhadores.

O autor salienta o papel destes mesmos fatores nas transformações que podem ocorrer nestes desempenhos e nas estruturas internas e externas à família. Dessa forma, um casamento com filhos aumenta a possibilidade de elos da família com a comunidade. Por sua

Quadro I - Fatores associados ao Capital Social (CS) familiar

CS na família	Elos do CS familiar com a comunidade	Fatores mediadores entre a família e a comunidade
Casamentos com filhos	Níveis superiores de educação	Tipo de localidade
Proporção filhos-pais	Menores dificuldades econômicas	Taxa de criminalidade
	Casamentos com filhos	Grau de homogeneidade étnica
		Polarização de renda
		Natureza da provisão local de serviços

Fonte: Winter (2000: 19). *Australian Institute of Family Studies*.

vez, a razão filhos-pais, ou seja, o número de filhos em relação ao número de pais na família (1 ou 2), frequentemente determinam as possibilidades de resultados dos elos entre o capital social familiar com a comunidade. À medida que é mais sólido o embasamento deste capital familiar, são observados níveis superiores de educação e menores dificuldades econômicas. Estes resultados são mediados por fatores externos à família, representados pelo tipo de localidade em que se insere a família, taxa de criminalidade, etnia, o grau de homogeneidade étnica, polarização da renda e natureza da provisão local de serviços. Estes fatores mediadores atuam nos dois sentidos, ou seja, da família para a comunidade e vice-versa, em um processo mútuo de influência. O autor chama a atenção para o fato de que mesmo quando a estrutura familiar é “rica” em capital social, características negativas da localidade vizinha, como alta taxa de criminalidade ou outras podem afetar os elos entre a família e a comunidade, repercutindo nas possibilidades de melhores condições de educação, trabalho e rendimentos (Winter, 2000: 17).

A polarização de rendimentos também produz impactos consideráveis os níveis de capital social. Kawachi e outros (1997) e Putnam (1993) testam a hipótese de que variações espaciais na desigualdade local de renda determinam o investimento em capital social familiar e concluem que o tamanho da defasagem de rendimentos entre ricos e pobres é forte e negativamente relacionado ao nível de investimento em capital social. Quanto maior a desigualdade entre rendimentos, menor o nível per capita de participação do indivíduo no grupo e menor o nível de formação de capital social.

As principais instituições internacionais de fomento têm considerado em suas decisões de auxílio, os reflexos de investimentos no capital social familiar e comunitário dos países em desenvolvimento. Dessa forma, estudos para o Banco Mundial de Woolcock (1998) e Dasgupta e Serageldin (1998) ressaltam a importância de estimular o investimento a nível micro e macro na capacidade organizativa, através de instituições, relações, atitudes e valores que determinam a interação interpessoal e facilitam o desenvolvimento econômico e a democracia. Em suas análises, o Banco distingue entre capital natural do país (recursos naturais), capital construído gerado pelo ser humano (infra-estrutura, bens de capital, capital financeiro, comercial, etc.), capital humano (graus de nutrição, saúde, educação da população) e capital social (instituições, relações e normas das inter-relações sociais da sociedade).

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (Kligberg, 1998), mostra a relevância do capital social, conceituando-o como incluindo normas e redes que facilitam a ação coletiva e contribuem para o benefício comum. Propõem o estímulo à análise e discussão dos desafios do desenvolvimento de cada país, através da formação de redes de centros de pesquisa acadêmica e outros, para gerar e difundir o conhecimento através de meios de comunicação

em massa, além de promover uma integração de programas sistemáticos de ensino que favoreçam o capital social.

Por sua vez, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - PNUD (Lechner, 2000), estimula a ampliação de programas que estimulem relações informais de confiança e cooperação (entre famílias e colegas), a associatividade formal em organizações de diversos tipos e uma rede institucional normativa que fomente estas relações. No entanto, o PNUD chama a atenção para a dificuldade de mensuração adequada para os resultados destas interrelações.

Adicionadas a estas várias conceituações e visões, observações empíricas têm constatado efetivamente o impacto no desenvolvimento econômico, com relação a crescimento, maior equidade e diminuição de pobreza. Inúmeras pesquisas empíricas vêm aperfeiçoando a metodologia de mensuração de indicadores qualitativos e quantitativos do capital social. A observação generalizada aponta para a constatação de que não apenas a disponibilidade de capital social afeta favoravelmente os resultados do mercado e macroeconômicos, como também de que sua ausência bloqueia e atrasa o impacto ao desenvolvimento (Fukuyama, 1995; Grootaert, 1998: 10; Knack e Keefer, 1996).

Os principais instrumentos de ação constatados como determinantes destes impactos são a informação compactuada, a coordenação das atividades e a tomada de decisão coletiva. Embora não remova completamente a incerteza, a informação compactuada cria o conhecimento sobre a forma pela qual os diversos agentes respondem a diferentes situações; atua como mecanismo para assegurar que as expectativas sobre a conduta mútua são de fato realizadas, o que reduz os custos de transação. Por sua vez, a falta de coordenação das atividades conjuntas pode levar a falhas de mercado, enquanto que a tomada de decisão coletiva é uma condição necessária para a provisão de bens públicos e o gerenciamento de externalidades nos processos produtivos.

Em suma, as condições específicas dos indivíduos no contexto do mercado de trabalho, recebem impactos relevantes do tipo de capital social encontrado no interior da família. Este capital permite a formação (vantajosa ou não) de elos com a comunidade em que está atuando, bem como a capacidade de atuar frente aos fatores determinantes mediadores entre a família e a comunidade. O incentivo à formação do capital social familiar pelas políticas públicas, dessa forma, é de importância vital, como medida voltada à equalização das condições de trabalho entre gêneros, seja na produção familiar ou não-doméstica.

5. As políticas públicas necessárias no Brasil

O exame da divisão sexual do trabalho interna e externamente à família no Brasil, sob uma perspectiva de gênero, mostrou condições desvantajosas para o trabalho feminino em relação desemprego, salários e proteção ao trabalho, apesar de apresentarem níveis médios superiores de escolaridade. O caminho para a equalização das condições de trabalho, exige a intervenção de políticas públicas que formem uma estrutura de apoio ao trabalho feminino, desde que a maior participação de mulheres no mercado de trabalho brasileiro tem se verificado não apenas como resultado de avanços culturais, mas também e principalmente tendo em vista a necessidade de contribuição com a renda familiar, em uma conjuntura econômica desfavorável ao emprego, particularmente desde a década de 1990.

Programas de treinamento ou políticas anti-discriminatórias tem se mostrado efetiva em alguns países. Como salienta Beneria, (1995: 51) as políticas macroeconômicas não são neutras em relação a gênero e podem ser viesadas, requerendo medidas compensatórias. Da mesma, forma políticas voltadas para questões meso e microeconômicas. A articulação Economia-Gênero nos níveis micro, meso e macroeconômicos, mostra que para repensar as políticas direcionadas ao nível macroeconômico do emprego e às instituições que operam no nível mesoeconômico, no que se refere às questões relacionadas com as desvantagens de

gênero, é prioritário resolver as disparidades atacando os prejuízos dos indivíduos, ou seja, no nível familiar e microeconômico. A economia que critica a base teórica tradicional sustenta o postulado de que a racionalidade individual desemboca necessariamente na racionalidade do sistema. Embora esta corrente aborde a divisão sexual de trabalho e contemple as relações de subordinação que se produzem no nível micro, tampouco inclui a análise de gênero nos níveis meso e macroeconômico.

Por sua vez, a mais recente Economia Política do Gênero, apresenta abundante material teórico e experiências que fundamentam a necessidade de uma maior inter-relação entre a produção mercantil e o trabalho reprodutivo com o propósito de incidir na formulação de políticas que superem o âmbito exclusivo da “economia produtiva”. A questão primordial a ser discutida se resume em como integrar a análise dos vieses nas oportunidades de trabalho entre gêneros nos níveis meso e macroeconômico, para a determinação de políticas públicas condizentes. Para isso, é necessário investigar como as instituições sociais e as relações mercantis são “portadoras de gênero”, na medida em que o gênero permeia a estrutura institucional através de normas sociais que expressam e reproduzem a hegemonia dos que concentram maior poder. Embora essas normas não sejam imutáveis, as mudanças são partes de um processo complexo de construção de novos conceitos.

No nível mesoeconômico, é necessário o estudo do funcionamento das instituições e das normas incidem em exclusões de redes sociais e na partilha desigual da informação, os recursos e as oportunidades. No nível macro, a análise deveria aprofundar o papel e os limites das relações mercantis, que embora possam mobilizar uma parte do esforço humano — a força de trabalho que dá lugar ao chamado trabalho produtivo — não pode esquecer que estes trabalhadores dependem de relações sociais encontradas fora do mercado para mobilizar o trabalho reprodutivo e produtivo. A interdependência entre a economia da produção mercantil e a economia não monetária do trabalho reprodutivo implica um tratamento específico que não pode ser regulado por contratos individuais e por relações monetárias. Requer da mediação de organizações do Estado e da comunidade e da provisão de serviços públicos e comunitários que permitam o desenvolvimento das capacidades necessárias na força de trabalho para sustentar a economia mercantil.

Portanto, as políticas econômicas não podem dirigir-se exclusivamente à “economia produtiva”. Se isto acontece na prática, é porque esta interdependência não é levada em conta e se considera a “economia reprodutiva” como um dado, e que se adaptará às mudanças introduzidas pela política macroeconômica. Isto supõe que o trabalho que as mulheres realizam no âmbito reprodutivo é imensamente elástico. (Élson, 1992; Benería 1995)

De acordo com seu objetivo primordial, as políticas públicas necessárias poderiam ter como meta: a) influenciar a equalização dos salários; b) tentar modificar o comportamento do empregador com relação à contratação e promoção; c) priorizar mais a trabalhadores do que a empregadores; d) efetivar programas de treinamento outros programas educacionais; e) efetivar programas de intermediação de mão-de-obra feminina dirigidos às condições particulares da mão-de-obra feminina; f) efetivar programas (já oficializados no Brasil) e não completamente implementados como subsídios para o cuidado das crianças, que afetam a decisão familiar de entrada ou não da mulher na força de trabalho; g) visar especificamente a maior integração formal e protegida das mulheres.

As políticas que influenciam os salários são principalmente adotadas em funções governamentais locais ou estaduais, porém não se verificaram constatações efetivas de que tiveram o efeito de diminuir a segregação em todos os setores. Os defensores destas políticas argumentam que salários mais elevados em ocupações onde predominam mulheres, levam os homens a se dirigir a estes postos e, portanto reduzir a concentração ou segregação nestes setores. Os oponentes consideram que a segregação aumentaria, pois os salários mais elevados desencorajariam as mulheres de deixarem estes postos (Aaron e Lougy, 1986). Estas

duas óticas são justificáveis, considerando o lado da oferta de trabalhadores, porém não consideram mudanças na demanda por trabalho. A elevação (diminuição) de salários em um determinado posto de trabalho torna o trabalho mais (menos) procurado tanto por homens quanto por mulheres, no entanto o efeito líquido sobre a segregação não é possível de previsão sem a consideração de outras forças que determinam a oferta de trabalho.

Outras políticas destinadas a influenciar o padrão de contratação e promoção dos empregadores, podem atuar através de restrições legais, que determinam uma taxa obrigatória mínima de contratação de determinado gênero (geralmente feminino), que atuam assim como as metas voltadas para discriminação de raça ou outras minorias. Os resultados, portanto, dependem da oferta relativa de trabalhadores de cada gênero para aqueles postos específicos. As medidas de treinamento e educacionais visam proporcionar à força de trabalho alvo (na maior parte das vezes do gênero feminino) as condições de assumir os tipos de colocações oferecidas, o que não significa necessariamente a garantia de obtenção de trabalho, tendo em vista outros requisitos demandados pelos empregadores para contratação e promoção. Um caminho adicional de política seria a concessão de subsídios ou isenções a empregadores que apresentem esforços comprovados para a integração da mulher e equalização de salários.

Algumas políticas que influenciam a decisão feminina sobre a intensidade de participação na força de trabalho e que, portanto afetam a segregação, referem-se à disponibilidade de condições de cuidados às crianças, seja através de creches no local de trabalho ou de disponibilidade destes serviços baratos e de boa qualidade fora da empresa; as licenças-maternidade e a flexibilidade na jornada de trabalho também são políticas influentes, embora as mudanças no grau de segregação tenham se mostrado não significativas, com estas medidas, desde que a tendência das mulheres é de se dirigirem principalmente aos postos de trabalho predominantemente femininos, o que aumentaria a segregação.

A nova visão sobre a relevância do capital social introduzida nas análises econômicas da atualidade enfatiza a aplicabilidade destes conceitos através da intervenção estatal ou privada, como subsídios ao desenvolvimento. A proposição expressa é de que potencializando os elementos concretos e abstratos do capital social, é possível incrementar a participações dos agentes econômicos e sociais para a resolução de obstáculos que implicam em bloqueios ou retardamento da dinâmica do desenvolvimento (Miranda e Monzó, 2003). Os efeitos deste capital constituem externalidades incluídas entre as economias externas auferidas entre agentes econômicos. Da mesma forma que a maior disponibilidade pode trazer vantagens a regiões e países, a carência amplia as assimetrias de conhecimento, informação ou outras que acarretam disparidades de desenvolvimento. Dessa forma, o capital social pode ser utilizado pelo indivíduo ou pelo grupo, de forma estratégica para a acumulação de novos recursos produtivos ou outros tipos de capital (físico e financeiro), seja com reflexos positivo na eliminação das disparidades, seja de modo negativo marginalizando ou excluindo os menos dotados.

O conceito de capital social vem sido utilizado nos programas de superação da pobreza propostos pela intervenção governamental em sociedades em desenvolvimento. As políticas sociais definidas pelos governos de países menos desenvolvidos incluem o fornecimento de serviços que proporcionam condições de ampliação dos elementos constitutivos do capital social como: reciprocidade entre agentes, intercâmbio e solidariedade, controle social da distribuição de recursos, apoio familiar e extra-familiar. No combate à pobreza, o chamado capital social comunitário complementaria de diversas formas os serviços públicos, atuando também em redes sociais que não passam pelo mercado, ao articular os serviços públicos com os receptores diretos dos benefícios sociais, aumentando a participação mediante sua incorporação ativa ao processo econômico. Por outro lado, tornaria mais eficazes os programas de fomento às microproduções urbanas e rurais (de empresas e autônomos).

As experiências realizadas em alguns países de fortalecimento do capital social através de serviços públicos revelam que os resultados mais eficazes acontecem através da atuação no entorno local e regional especificamente, diretamente aos que usufruem da construção e gestão da infra-estrutura social, quando é assegurado que os benefícios dos programas cheguem efetivamente aos destinatários (Miranda e Monzó, 2003). Como salientam estas autoras, para a utilização do capital social como uma ferramenta para pensar e superar a pobreza — através de uma abordagem em que atuam tanto os agentes estatais quanto os usuários dos serviços públicos — é necessário a politização da análise do capital social. A funcionalidade e a instrumentalização do capital social para os programas de desenvolvimento, devem passar pela articulação com os elementos políticos da sociedade, visando a superação dos conflitos e interesses individuais. Esta politização implica no esforço do direcionamento das medidas de fomento ao capital social para que contribuam a uma maior integração social e não à exclusão e alheamento do indivíduo das correntes econômicas atuantes que tendem a perpetuar os vínculos frágeis de alguns agentes com instituições normativas.

Segundo Miranda e Monzó, as políticas públicas, neste sentido, atuam em uma interface ou área de intercâmbio, entre os agentes institucionais, organizacionais ou cívicos e a comunidade. Esta interface se dá entre quatro sistemas complexos, o da administração estatal, o do mercado, o dos partidos políticos e o das comunidades populacionais. Os intercâmbios de informação, serviços e bem ocorrem tanto nos ambientes mais favorecidos quando nos mais desfavorecidos e excluídos. Esta forma de visão propõe uma abordagem inovadora da intervenção do Estado, de modo a propiciar um espaço de negociação em que cada ator desenvolva um potencial para melhor se situar na interface através das redes de apoio, capacidades de autogestão, contatos institucionais, sistemas de cooperação e práticas pessoais e partidárias.

O que se tem observado em países menos desenvolvidos, é que a atuação das políticas públicas, nesta interface, tem gerado uma dinâmica divergente entre os atores do sistema comunitário e estatal, que vem gerando implicações negativas, como falta de sinergia, tecnocracia burocrática ineficiente, impossibilidade de competitividade no mercado, clientelismo partidário e exclusão. Finalizando, os mercados de trabalho não são espaços neutros cujo funcionamento depende só dos indivíduos, mas sim são instituições portadoras de gênero e os estereótipos sociais relacionam certos trabalhos com as mulheres e outros, com os homens; ou associam o exercício da autoridade com o masculino, por exemplo, através de regras formais e informais.

5. Considerações finais

O artigo observa que grande parte da literatura ainda utilizada para as análises das interrelações entre família e mercado de trabalho, salienta o papel da mulher na reprodução da mão-de-obra. Chama a atenção ainda que este papel é fundamental para compreender as raízes de sua subordinação, o grau e modo de sua participação na produção, e a divisão sexual do trabalho. Entretanto, o progresso tecnológico na atualidade possibilitou que apenas a reprodução biológica estivesse vinculada necessariamente às funções reprodutivas específicas da mulher. No entanto, a maioria das sociedades atribuiu universalmente à mulher outros dois aspectos fundamentais da reprodução da força de trabalho, ou seja, o cuidado dos filhos e o conjunto de atividades relacionadas à manutenção cotidiana da família. A divisão do trabalho por sexo na produção não-doméstica tende a reproduzir hierarquias sexuais existentes na unidade doméstica e a criar estruturas de divisão sexual do trabalho desfavoráveis à mulher. A subordinação feminina se reforça com uma estrutura da produção hierárquica e exploradora, como ocorre na produção capitalista moderna.

Na atualidade, verifica-se em países capitalistas que os padrões de segregação, discriminação e informalidade com relação a gênero no mercado de trabalho, podem ser influenciados por uma série questões culturais de um lado e pela carência de políticas públicas específicas, destinadas seja a melhorar as condições de absorção da mulher, particularmente em países em desenvolvimento, através de programas de treinamento ou políticas anti-discriminatórias. Como salienta Beneria, (1995: 51) as políticas macroeconômicas não são neutras em relação a gênero e podem ser viesadas, requerendo medidas compensatórias. Da mesma forma políticas voltadas para questões meso e microeconômicas.

De acordo com seu objetivo primordial, as políticas públicas necessárias poderiam ter como meta: a) influenciar a equalização dos salários; b) tentar modificar o comportamento do empregador com relação à contratação e promoção; c) priorizar mais a trabalhadores do que a empregadores; d) efetivar programas de treinamento outros programas educacionais; e) efetivar programas de intermediação de mão-de-obra feminina dirigidos às condições particulares da mão-de-obra feminina; f) efetivar programas (já oficializados no Brasil) e não completamente implementados como subsídios para o cuidado das crianças, que afetam a decisão familiar de entrada ou não da mulher na força de trabalho; g) visar especificamente a maior integração formal e protegida das mulheres.

Referências bibliográficas

- ABRAMO, Láis y TODARO, Rosalba, “Genero y Trabajo en las decisiones empresariales” en *Inserción laboral de las mujeres en Chile: el punto de vista empresarial*, Centro de Estudios de la Mujer, Chile, 1998.
- ABRAMO, Láis y TODARO, Rosalba, “Costos Laborales y reproducción social: análisis comparativo de cinco países latinoamericanos”, em *Cuestionando un mito: Costos laborales de hombres y mujeres en América Latina*, OIT, Chile, 2002.
- ABREU, Alice, R. de Paiva e SORJ, Bila, “Trabalho a Domicílio nas sociedades Contemporâneas - Uma Revisão da Literatura Recente”, em Abreu, A .R.P. (org) *O Trabalho Invisível*, Rio Fundo Editora, Rio de Janeiro, 1993.
- AMATO, P., ‘More than money? Men’s contributions to their children’s lives’, Chapter 13 in A. Booth & A. Creuter (eds) *Men In Families: When Do They Get Involved? What Difference Does It Make?*, Lawrence Erlbaum, New Jersey, 1998.
- BECKER, G. S., “A Theory of Allocation of Time”, em *Economic Journal*, Vol. 80, n. 200, September/1965.
- BECKER, G. S., *A Treatise on Family*, Harvard UP, Cambridge, 1981.
- BENERÍA, Lourdes, “Reproducción, Producción y División Sexual del Trabajo”, *Cambridge Journal of Economics*, Vol.3(3), Oxford UP. Oxford, UK, 1979.
- BENERIA, Lourdes, “Toward a greater integration of Gender in Economics”, em *World Development*, Vol.23m N. 11, 1995.
- BETTIO, Francesca, “Segregación y Debilidad. Hipótesis alternativas en el analisis de Mercado de Trabajo” em *La ricerca delle donne, studi feminista in Italia*. Rosenberg& Sèller, Turín, Itália, 1987.
- BORDERÍAS, Cristina y CARRASCO, Cristina, *El Debate sobre el trabajo doméstico* FLACSO/PRIGEPP, Buenos Aires, 1994, www.priggepp.org
- BOURDIEU, Pierre, “The forms of capital”, em *Handbook of the Theory and Research for the Sociology of Education*, John Richardson, New York, 1985.
- BRUSCHINI, Cristina, “Desigualdades de Gênero no Mercado de Trabalho Brasileiro: o Trabalho da Mulher nos Anos Oitenta”, em Fernandes, Reynaldo (org.) *O Trabalho no Brasil no Limiar do Século XXI*, Ed. LTr, São Paulo, 1995.
- BRUSCHINI, Cristina e RIDENTI, Sandra, “Desvendando o Oculto: Família e

- Trabalho Domiciliar em São Paulo”, em Abreu, Alice Rangel de Paiva (org.) *O trabalho invisível*, Rio fundo Editora, Rio de Janeiro, 1993.
- CARRASCO, Cristina. “Hacia una economía feminista”. en: CARRASCO, Cristina (ed.) *Mujeres y economía. Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*. Icaria/Antrazyt, Barcelona, España, 1999.
 - COLEMAN, J., “Social capital in the creation of human capital”, *American Journal of Sociology*, vol. 94, S. 95-120, 1988.
 - ELSON, Diane, “Micro, Meso y Macro: Género y Análisis Económico en el Contexto de la Reforma Política”, en *Isabella Bakker (ed.) The strategic silence. Gender and Economic Policy*, Zed Books, North South Institute, London/Ottawa, 1994.
 - ELSON, Diane, *Labor Markets as Gendered Institutions. Equality, Efficiency and Empowerment Issues*, University of Manchester, Manchester, UK, 2005.
 - FURSTENBERG, G., ‘Social capital and the role of fathers in the family’, Chapter 15 in A. Booth & A. Creuter (eds) *Men In Families: When Do They Get Involved? What Difference Does It Make?*, Lawrence Erlbaum, New Jersey, 1998.
 - FURSTENBERG, F. (1995), ‘Social capital and successful development among at-risk youth’, *Journal of Marriage and the Family*, vol. 57, pp. 580-592.
 - FUKUYAMA, F., *Trust: The Social Values and the Creation of Prosperity*. New York Free Press, 1995
 - GARDNER, Jean, *El trabajo doméstico revisitado: una crítica feminista de las economías neoclásica y marxista*. Conferencia Internacional “Out of the Margin”, Amsterdam, Holanda, 1993
 - Guzmán, Virginia y Todaro, Rosalía, *Apuntes sobre género y economía global*. Centro de Estudios de la Mujer, Santiago de Chile, 2000 .
 - JACOBSEN, J. P. ,*The Economics of Gender*, Blackwell, Massachussets, USA, 1998.
 - KAWACHI, I., KENNEDY, B., LOCHNER, K. & PROTHROW-STITH, D. (1997), ‘Social capital, income inequality and mortality’, *American Journal of Public Health*, vol. 87, no. 9, pp. 1491-1498.
 - KON, Anita, *Divisão do trabalho no Brasil: a questão do gênero*, Texto para Discussão N.5/2003, PEPGEP/PUCSP, São Paulo, 2003.
 - KON, Anita, “Diversidades nas condições de informalidade do trabalho brasileiro” em *Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia*, ANPEC, João Pessoa, 2004.
 - KON, Anita, *Segmentación e informalidad del trabajo en las empresas en una perspectiva de género*, FLACSO/PRIGEPP, Buenos Aires, 2005. www.prigpepp.org.
 - KUCERA, David and MILBERG, William, *Gender Segregation and Gender Bias in Manufacturing Trade Expansion: Revisiting the "Wood Asymmetry"*, CEPA Working Papers, Center for Economic Policy Analysis (CEPA), New School University, New York, USA, 1999.
 - MINCER, J. *Labour Force Participation of Married women: A Study of Labour Supply. Aspects of Labour Economics*, National Bureau of Economic Research, Princeton University Press, Princeton, 1962;
 - PICCHIO, Antonella, “Un enfoque macroeconómico «ampliado» de las condiciones de vida”, em Cristina Carrasco (editora) *Tiempos, trabajos y género*, Universidad de Barcelona, Barcelona, Espanha, 2001.
 - PUTNAM, Robert, “The prosperous community: social capital and public life”, em *American Prospects*, N° 13, 1993.
 - PUTNAM, R., ‘Bowling alone: America’s declining social capital’, *Journal of Democracy*, vol. 6, no. 1, 1995, pp. 65-78.
 - SEGUINO, Stephanie, “Gender Inequality and Economic Growth: A Cross-Country Analisis”, em *World Development*, Vol 28, N. 7, London, UK, 2000.
 - WALTERS, Bernard, *Engendering Macroeconomics: Reconsideration of Growth Theory*, University of Manchester, Manchester, UK, 1995.
 - WINTER, Ian, *Towards a theorized understanding of family life and social capital*, Australian Institute of Family Studies, Working Papers N° 21, April 2000.