

RESEÑA DE LIBROS

CARLOS ALBERTO MARCELO MÁRQUEZ, *El poder político y la población*, Buenos Aires, EUDEBA, 1973, 104 pp.

Fuera de la literatura especializada en el estudio de la población humana, de vez en cuando aparecen obras que, ubicadas en distintas perspectivas de análisis y de acuerdo con el propio punto de vista de sus autores, intentan ampliar y proporcionar cauces de desarrollo a aquéllas.

La razón de esto radica, en síntesis, en el hecho de que la población humana, en tanto que objeto de estudio de una disciplina específica —la demografía—, se vincula en la realidad con distintas clases de hechos que, a su vez, constituyen totalidades concretas que son objeto de estudio de disciplinas del conocimiento correspondientes. La obra que reseñamos intentaría, según el autor de la misma, establecer algunas relaciones teóricas entre la demografía y la ciencia política, dos disciplinas ubicadas con más o menos precisión dentro del amplio campo de las ciencias sociales.

Sin embargo, la preocupación que mueve al autor de este libro a presentar su propia cosmovisión de la forma en que opera la dinámica de la población y de los estudios correspondientes, arranca, desde el principio, de una concepción falsa. En efecto, apenas en las primeras líneas del Prólogo afirma que “el enfoque de los teóricos de la demografía gira en torno a la producción de alimentos y del crecimiento de la población; éstos son los dos términos extremos dentro de los cuales se mueven todos los esquemas” (p. IX), sin tomarse la molestia de agregar, luego de la palabra “teóricos”, la palabra “malthusianos”, como sería de mínima justicia hacerlo.

Para el autor, tal ha sido el destino de los estudios de población realizados hasta ahora, de manera que le resulta de primera importancia “encontrar nuevos caminos”, lo cual se propondría hacer él mismo a lo largo del libro.

Para ello divide el contenido de su obra en dos partes principales: “Problemas demodinámicos” y “El acto demopolítico” (o, simplemente, políticas de población).

Los tres primeros capítulos de la primera parte constituyen, a lo más, un resumen —acaso bien logrado— de algunos de los capítulos que el demógrafo francés Pressat incluye en su ya célebre obra *El análisis demográfico*. Debido a esto, los lectores especialistas (demógrafos, economistas, sociólogos, etc.), puestos en el trance de abordar un problema técnico de carácter demográfico, preferirían consultar esta última obra ya que, sin duda alguna, en ella encontrarían —no resumidos, sino presentados al detalle— los distintos temas sobre los que versa el análisis demográfico. Por su parte, los lectores no especializados encontrarían sin duda demasiado compleja la presentación de los mismos, su tratamiento y las implicaciones que aquí se indican, puesto que se presupone el conocimiento de un sinnúmero de términos y de conceptos (sucintamente definidos en el tex-

to), sin cuyo manejo no es posible encontrar por dónde corre el hilo de la madeja.

Como resulta obvio de lo anterior, estos tres primeros capítulos carecen de significado alguno para un lector que quiera hallar en ellos un desarrollo serio y sistemático de lo que es el análisis demográfico. El libro, en consecuencia, bien podría prescindir de los mismos sin que por ello llegara a resentirse sustancialmente.

Por lo que hace al capítulo IV de esta misma parte, el autor se basa ya no en Pressat, quien, como quiera que fuese, siempre lo conduciría por caminos seguros, sino en Wageman, un autor que llega a afirmar que "los factores naturales y la estructura económica tienen una influencia sólo relativa sobre el movimiento de la población y aun sobre su distribución. Su crecimiento parece obedecer más bien a leyes biológicas que a condiciones económicas o de otra índole" (p. 33). No se necesita siquiera ser marxista sino, al menos, simpatizante de la teoría de los "factores" para rechazar esta tesis. En efecto, si el marxismo atribuye un papel de primera importancia a la estructura económica (hecho que no alcanzan a comprender sus detractores), la teoría de los "factores" atribuye al factor económico, cuando menos, una importancia igual a la de los demás "factores" que puedan incidir sobre un proceso social como es el proceso de desarrollo de la población.

Pero el autor va más allá en este esfuerzo por "encontrar nuevos caminos" de análisis de la población. Si como vimos antes, el aspecto económico es de importancia secundaria en la determinación de una cierta dinámica de población —afirmación que entra en contradicción con la realidad observada—, en cambio, nos asegura nuestro autor, es la dinámica de la población la que incide sobre la estructura económica, determinando la cultura de la sociedad. Oigámosle opinar al respecto: "las modificaciones en la población actúan en forma particular sobre la estructura económica y sus características" (p. 38); y, más adelante: "A su vez, el estilo cultural recibe también su influencia característica a través de la economía por los procesos demodinámicos" (p. 39). Es decir, que la economía es, en el mejor de los casos, la intermediaria entre la dinámica de la población y el "estilo cultural".

No es posible evitar este tipo de conclusiones cuando se está siendo guiado por planteamientos supuestamente teóricos como los siguientes: "Los desarrollos progresivos no producen, como podría creerse, resultados cada vez mayores, sino que se alternan con un determinado orden que es a veces contradictorio. De esta manera, a medida que se incrementa la población, la presión demográfica no aumenta en la misma forma, sino que se modifica con fluctuaciones pendulares sucesivas; de este modo es posible comprobar el cambio de una sobrepoblación a una infrapoblación dadas en el aumento de la población" (p. 34); "El hombre está dotado de una gran capacidad de adaptación y la población no crece sobre la base del aumento de la producción sino por fuerzas vitales autónomas... En la transición de la infra a la superpoblación se presentan determinados grados de densidad que ocasionan estados críticos en la vida política y económica, que provocan guerras, revoluciones, migraciones, etc." (p. 39); por último: "... parece, más bien, que la economía, el Estado y la cultura reciben su forma por el número de habitantes" (p. 40).

Los argumentos presentados evocan aquellas palabras del economista

Böhm-Bawerk que Bujarin gustaba de reproducir: "Supongamos que para explicar el universo he sentado la teoría de que el universo estaría compuesto por un número infinito de diablillos cuyos retorcimiento y contorsiones producen los fenómenos de la naturaleza. Estos diablillos son invisibles e inaudibles, no pueden ser percibidos por el sentido del olfato, ni atrapados por la cola. Desafío a cualquiera a que refute esta 'teoría'." Tal es la "teoría" de Wageman y de su discípulo Carlos Alberto Marcelo Márquez.

Ahora bien, después de la lectura de la primera parte, no es posible efectuar la lectura de la segunda sin caer en el mismo tipo de reflexiones, por lo que no vale la pena examinar esta última ni en sus rasgos generales ni en sus detalles. Baste decir, a manera de conclusión, que se trata de un ensayo fallido en el que se conjugan la falta de información con la metafísica y el ahistoricismo con la falsa originalidad, pero, en ningún caso, la demografía (o el estudio de la población) con la ciencia política.

ABELARDO HERNÁNDEZ MILLÁN
El Colegio de México

DAVID DICKSON, *Alternative Technology and the Politics of Technical Change*, Glasgow, Fontana/Collins, 1974, 358 pp.

En los últimos años se ha acentuado la búsqueda de alternativas a los patrones de progreso tecnológico gestados por la Revolución Industrial. Esta tendencia fluye de las críticas que desde diferentes sectores se le han dirigido al desarrollo tecnológico contemporáneo; se suma a ellas la reiterada observación de sus limitaciones para sostener satisfactoriamente los estilos de vida y de sociedad que ya se perfilan.

Pero el carácter de las críticas y de la búsqueda es desigual, dependiendo del avance industrial correspondiente. En los países de mayor desarrollo, el malestar se ha originado en factores tales como aplicaciones antisociales (principalmente militares) de la tecnología, degradación de la vida y del ambiente, los efectos manipulativos que le serían inherentes y, en últimas fechas, la presumible reducción de las perspectivas de sobrevivencia en el largo plazo. Estos temas se vinculan sin duda con la experiencia histórica e intelectual de las sociedades industrializadas. En contraste, en los países de menor desarrollo se plantean otras consideraciones. La tecnología moderna sería responsable por el recortamiento de las oportunidades de empleo en el sector moderno de las economías, por la distorsión de los patrones de consumo, el agravamiento de las tensiones en la balanza de pagos y, en general, por la acentuación de la vulnerabilidad externa e interna de las economías.

En las críticas que se formulan en este último tipo de país aparecen, por supuesto, otros elementos, más cercanos a las expresiones que se exponen en los primeros. Señálase, por ejemplo, la índole enajenante del trabajo urbano-industrial, el efecto corrosivo que la tecnología moderna causaría a algunas estructuras sociales (la familia, etc.). Pero, en rigor, estas observaciones no se ven ampliamente apoyadas por una realidad donde la implantación fragmentaria del cambio industrial y técnico representa una de sus

características significativas. Esos señalamientos reflejan en cierta medida las vinculaciones culturales de los grupos que hacen la crítica respecto a las experiencias de los países más desarrollados.

En cualquier caso, se advierten motivaciones diferentes —o al menos diversidad en el énfasis— en las reservas que se plantean en torno al carácter, significado y costos de la tecnología moderna. En estas circunstancias se percibe la ausencia de una concepción crítica que, apoyándose en el análisis pormenorizado y comparativo de casos concretos, examine en términos más generales que en el presente las limitaciones del progreso tecnológico.

La obra de David Dickson —joven periodista inglés especializado en asuntos científicos— representa un aporte en la dirección señalada. El autor fundamenta la utilidad social de las tecnologías “intermedias” y “utópicas”, analiza algunas insuficiencias de las técnicas en boga, e insiste en que cualquier cambio tecnológico debe ser ponderado en un contexto más general, con particular atención a los factores políticos.

El libro consta de siete capítulos. El primero puntualiza que la insatisfacción por la tecnología moderna no es pasajera; forma parte de las profundas críticas que se le vienen haciendo al funcionamiento de las sociedades modernas. Con toda probabilidad se acentuará en el futuro en la medida en que se pongan al descubierto los límites físicos de los actuales módulos de crecimiento. Según Dickson, el tránsito obligado al “estado estacionario” entrañaría la revisión drástica de los patrones actuales de comportamiento, el tecnológico entre ellos. Éste habría producido un crecimiento descompensado, que amenaza la calidad de la vida y del ambiente y pone en entredicho la futura viabilidad de la sociedad humana. Por otra parte, la tecnología no es un factor de democratización. Antes al contrario, viene acentuando las disparidades internas e internacionales.

Para ubicar esta crítica en la perspectiva histórica, Dickson repasa en el segundo capítulo los orígenes y consecuencias de la Revolución Industrial, apoyándose particularmente en las interpretaciones de Marx, Mumford, Ashton y Landes. Indica que ese fenómeno tuvo dos resultados contradictorios. Por un lado, generó una estructura social fundada en la explotación y en la regimentación; por el otro, difundió una creencia ingenua en el poder liberador de la tecnología. Dos hechos diferentes que, dependiendo de la posición social del observador, reflejan el carácter ambiguo de la tecnología moderna.

Los capítulos tercero, cuarto y quinto ponen de relieve las expresiones negativas de la tecnología. La fragmentación de las actividades que peculiariza el avance industrial habría producido nuevos y más efectivos instrumentos de control social. La fábrica-prisión es una analogía que describe certeramente el efecto anotado.

Con base en estas premisas, Dickson examina los criterios que deben presidir la búsqueda y aplicación de un nuevo patrón de desarrollo tecnológico. Trátase de identificar técnicas “utópicas” —así llamadas porque se contraponen a las actuales— que pongan en salvaguardia el ambiente social y físico, que alienten la formación de pequeñas comunidades, que ahorren recursos no renovables, y que puedan ser usadas por y en beneficio de los sectores sociales hoy marginados. Siguiendo a R. Clarke, Dickson precisa las características que debe revestir este módulo de cambio técnico. Por su-

puesto, la introducción del mismo alterará las fuentes y usos de la energía y, en general, la estructura socioeconómica conocida en el presente.

Es la aptitud transformadora de la tecnología utópica la que la diferencia de la tecnología intermedia. Ésta pretende también proteger el ambiente y propiciar el uso de mano de obra, pero puede coexistir con un régimen tecnológico altamente capitalizado. Es más bien un complemento que un sustituto de la tecnología actual.

El planteamiento de estas cuestiones en el contexto de los países de menor desarrollo constituye el meollo del sexto capítulo. El autor puntualiza fenómenos conocidos: los efectos negativos de la tecnología moderna en los mercados de empleo, en el comercio exterior, en la balanza de pagos. El marcado acentuamiento de estos efectos lleva a justificar la introducción de tecnologías intermedias que, según criterio de E. F. Schumacher, que acuñara el término, estarían dirigidas a crear empleo en zonas rurales, con base en el aprovechamiento de recursos locales, y sin que involucren altos requerimientos de capital y calificación. El empleo, el ingreso y la productividad se incrementarían simultáneamente. Dickson reconoce empero que la aplicación de tecnologías intermedias daría lugar a un "capitalismo en pequeña escala", situación que en cualquier caso sería preferible a la actual. El último capítulo de la obra resume las tesis y conclusiones del autor.

No es ésta una producción original, ni tiene la virtud de ofrecer caracterizaciones pormenorizadas de los fenómenos aludidos. Presenta, sin embargo, una relación ordenada de las características negativas que ha asumido la tecnología moderna y explora las potencialidades de la tecnología intermedia y utópica.

Hay tres circunstancias que limitan, sin embargo, el valor del libro. Dickson puntualiza en el inicio de su texto que las insuficiencias de las tecnologías modernas no son propiedad singular del sistema capitalista. Caracterizan a la sociedad industrial contemporánea, independientemente del sello ideológico que presenten. Dickson concentra la atención, sin embargo, en el régimen capitalista. Como resultado, el lector se inclina a abrazar la noción de que las disfuncionalidades de la tecnología son peculiares a un sistema determinado. Pueden serlo, en parte. Pero el desarrollo tecnológico contemporáneo parece tener requerimientos y consecuencias que se presentan independientemente de las diferencias ideológicas convencionales. Desde otro punto de vista, podría afirmarse que si bien la tecnología acentúa las disparidades entre naciones y segmentos desigualmente ubicados en la distribución del ingreso —prescindiendo de las afinidades culturales que pueden revelar— puede precipitar el acercamiento de sociedades con niveles de desarrollo similares, aun cuando barreras ideológicas se presenten entre ellas. Estas posibilidades no son discutidas por Dickson.

Cabe señalar, en segundo término, que el examen de los problemas del Tercer Mundo es superficial. El autor se ciñe a divulgar conclusiones de trabajos efectuados por la UNCTAD. Descuida, por ejemplo, el hecho de que la dependencia tecnológica ya pone en tela de juicio la viabilidad de largo plazo de las economías subdesarrolladas y obliga, por consiguiente, a una revisión profunda de los patrones de crecimiento adoptados. Por otra parte, ya es hora de preguntar si en un ambiente internacional surcado por corrientes de "crecimiento cero" no se estrecha aún más el margen de maniobra de los países de menor ingreso.

Por último, la insistencia del autor en que el cambio tecnológico no es

políticamente neutral hoy parece superflua. Muy pocos desdicen este aserto. El problema es más bien cómo "politizar" la tecnología —e inclusive la ciencia— sin destruir los gérmenes sociales e institucionales que las generan. Porque el caldo de cultivo de éstos no tiene por fuerza los mismos ingredientes que el que nutre la politización del saber técnico.

JOSEPH HODARA
El Colegio de México

DOUGLAS C. NORTH y ROBERT PAUL THOMAS, *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge, R. U., Cambridge University Press, 1973, 171 pp.

Este pequeño libro, con su no muy modesto título, constituye un manifiesto por parte de dos de los principales proponentes de la "Nueva Historia Económica" norteamericana, la cual advierte el primer gran ataque de esta escuela en el territorio que por mucho tiempo ha sido casi exclusivamente campo de historiadores marxistas: la historia económica de Europa Occidental de 900 y 1700 a.c. Para prepararse para este ataque, la Nueva Historia Económica ha tenido que sufrir una transformación parcial. La primera obra importante de Douglas North¹ fue criticada fuertemente por el historiador marxista norteamericano Eugene Genovese por su "determinismo económico" hace un decenio.² Un caluroso debate entre "institucionalistas" y la Nueva Historia Económica ocupó muchas páginas de las principales revistas norteamericanas de historia económica.³ En los últimos años ha tenido lugar un cambio. Mientras sus críticos no tenían una teoría adecuada de la relación entre variables económicas e institucionales, sus argumentos eran frecuentemente demasiado significativos para ser ignorados. North, junto con Lance Davis y Robert Paul Thomas, se unieron para elaborar la teoría faltante. Un libro escrito por North y Davis ha aparecido recientemente en 1971, titulado *Institutional Change and American Economic Growth*.⁴ El segundo en la serie es más corto, más leíble y mucho más ambicioso.

La tesis central de esta obra es expuesta con suficiente simpleza por los propios autores (p. 1): "Una organización económica eficiente es la clave para el crecimiento; el desarrollo de una organización económica eficiente en Europa Occidental, explica el crecimiento del occidente". Esta tesis se encuentra muy distanciada del punto de vista que establece que el crecimiento es producto de las interacciones entre variables económicas so-

¹ Douglas C. North, *The Economic Growth of the United States, 1790-1860*. (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, Inc., 1961).

² Eugene D. Genovese, "Book Review Essay", *Studies on the Left*, V. 3, Núm. 3, (1963), 116-127.

³ Las principales revistas en las cuales se encontraban artículos relativos al debate era la *Journal of Economic History* y *Explorations in Entrepreneurial History* (ahora llamada *Essays in Economic History*) de los Estados Unidos, y la *Economic History Review* de Inglaterra.

⁴ Lance E. Davis y Douglass C. North, *Institutional Change and American Economic Growth* (Cambridge, R. U.: Cambridge University Press, 1971.)

lamente (como acumulación de capital, cambio tecnológico, economías de escala, etc.). Estos factores, dicen North y Thomas (p. 2), "no son las causas del crecimiento; sino que *son* crecimiento". Para explicar el crecimiento, nada menos ambicioso que un modelo de desarrollo institucional serviría.

La primera mitad del libro está dedicada a los seis siglos comprendidos entre los años de 900 a 1500. En esta parte los autores analizan primeramente la tenencia de la tierra y las relaciones de trabajo en la Europa precapitalista, aplicando la teoría neoclásica a la microeconomía del señorío feudal. El resultado es fascinante y sugestivo, un importante desafío para aquellos historiadores que rechazan la aplicación de "métodos de contabilidad capitalista" en el estudio del comportamiento económico precapitalista. Los capítulos siguientes (4 al 7) esbozan en un poco más de 60 páginas los ciclos de crecimiento y declinamiento que caracterizaron la historia económica de Europa Occidental antes de 1500. El dilema insoluble de las economías europeas en esta era, fue cómo sostener el crecimiento económico una vez estimulado por la expansión demográfica cuando se enfrentaba a los rendimientos decrecientes del factor trabajo en la agricultura. Después de 1500, Holanda e Inglaterra se convirtieron en las primeras naciones en la historia en escapar a este dilema.

En la segunda mitad del libro, los autores nos ofrecen un notable sumario en 80 páginas de la historia económica de Europa Occidental entre 1500 y 1700 que trata de explicar el porqué Holanda e Inglaterra lograban sostener el crecimiento, mientras que otros (Francia y España son discutidos explícitamente) no lo podían hacer. En estos capítulos, los autores ofrecen su contribución más importante. Emplean el concepto de "costos de transacción" y "sector de transacciones" para identificar los cambios institucionales que más apoyaron (o impidieron) el crecimiento. Los costos de transacción son los costos involucrados en el uso del mercado, en vez de otros mecanismos menos eficientes, para el intercambio de productos. El sector de transacciones es el mercado de productos. Para explicar cómo Inglaterra y Holanda se manejaron para lograr el crecimiento sostenido antes de las principales innovaciones de la era industrial, North y Thomas argumentan que fue logrado a través de los cambios institucionales, los cuales hicieron más eficiente el intercambio de productos. El crecimiento de la población causó que el mercado se expandiera, pero sólo una organización económica más eficiente permitió que la expansión continuara aun después de presiones demográficas que hubieran producido crisis en siglos anteriores. Como los autores lo afirman (p. 93), "una economía de mercado en expansión puede incrementar el ingreso *per capita* de sus habitantes en ausencia de cambios tecnológicos, si obtiene ganancias debido a las economías de escala en transacciones mayores que las pérdidas debido al decrecimiento en la productividad agrícola". Otros dos cambios institucionales también promovieron el crecimiento: mejoras en el mercado de capitales paralelas a aquellas en el sector de transacciones, y desarrollo de medios efectivos para estimular los inventos (como leyes de patentes en Inglaterra); ambas trabajaron para hacer posible posteriormente la revolución industrial.

Su obra sufre seriamente cuando North y Thomas llegan al problema de explicar la aparición de cambios institucionales favorables. Las crisis fiscales, las cuales afectaron casi a todos los gobiernos europeos del siglo XVI, produjeron las condiciones que hicieron inevitables los cambios. En la ma-

yoría de los países de Europa, los ingresos de la corona se incrementaron por la expansión arbitraria (e ineficiente) de la intervención real en la economía. En contraste, en Holanda el sistema impositivo predatorio de los Hapsburgos llevó a una revuelta y al establecimiento de la República Holandesa, la cual respetó los derechos de propiedad y promovió innovaciones en la práctica comercial y en la ley. En Inglaterra el Parlamento cedió cada incremento de los ingresos de la corona solamente a cambio de más garantías económicas o políticas. El crecimiento se dio en ambos países, porque la definición de los derechos de propiedad se volvió más cierta y su cumplimiento más seguro. Esto no sucedió en Francia porque los mercados de bienes continuaron tan imperfectos bajo los controles reales, como lo habían estado en los siglos anteriores; y en España, hasta la agricultura sufrió por la rapacidad de la corona.

Nada de esto es nuevo. North y Thomas creen que están ofreciendo un modelo general para reemplazar la teoría marxista sobre la transición al capitalismo. El problema con la teoría de North y Thomas es que toma el comportamiento político (diferentes respuestas a las crisis fiscales) como una variable crucial, pero la trata como variable exógena. Ningún intento de una explicación satisfactoria es hecho para los diferentes comportamientos políticos. Si la "diferencia crucial" entre el éxito y el fracaso es alguna consecuencia del comportamiento político, y el comportamiento político es tratado como exógeno, ¿qué es explicado? Dado que el comportamiento del Estado, en el esquema marxista, es una variable endógena, producto en parte de conflictos sociales, tenemos que reconocerlo todavía como más completo que el modelo de North y Thomas. No tenemos en este libro un modelo para explicar el desarrollo institucional, sino la aplicación *ex post* al material histórico de útiles conceptos neoclásicos acerca de la relación entre cambios institucionales *dados* y crecimiento económico. Ya que el modelo expuesto por estos autores no es competitivo a la teoría ya existente, debe ser recibido como complementario.

Sin embargo, es muy probable que *The Rise of Western World* será objeto de fuertes debates y quizá de condenaciones por parte de especialistas en Historia Económica Europea, particularmente marxistas. El libro es marcado por una deficiencia importante en su argumento central, pero es sin embargo, una contribución valiosa al trabajo histórico sobre el crecimiento del capitalismo occidental; porque nos ayuda a precisar la importancia de cambios en la organización económica en el proceso de crecimiento. Los historiadores de las economías latinoamericanas encontrarían mucho de interés en este libro porque existen grandes similitudes entre los problemas de la historia económica de Europa occidental en este período y los problemas en la historia económica colonial y del siglo XIX de Latinoamérica.

JOHN H. COATSWORTH
El Colegio de México

VALERIE KINCADE OPPENHEIMER, *The Female Labor Force in the United States: Demographic and Economic Factors Governing its Growth and Changing Composition*, Population Monograph Series No. 5, Institute of International Studies, Berkeley, University of California, 1970. xii, 197 pp.

En este excelente estudio, la autora construye un esquema de oferta y demanda para comenzar a explicar las tendencias observadas, a nivel nacional, en la venta del tiempo de trabajo femenino —algo más común aunque imprecisamente nombrado “participación económica femenina”— en los Estados Unidos durante 1900-1960. El trato esmerado y preciso que reciben los problemas planteados por la autora es un modelo de investigación del tema.

La proporción del tiempo femenino que se vendía aumentó en los Estados Unidos entre 1900 y 1940, o por lo menos no descendió. Después de 1940 se observó un aumento radical en la tasa de participación en el mercado de trabajo entre todas las mujeres, pero especialmente entre mujeres casadas mayores de 35 años. Además de una aceleración de la entrada de las mujeres al mercado de trabajo después de 1940, sobrevino un envejecimiento abrupto de la población femenina en el mercado de trabajo estadounidense, así como un aumento de la proporción de casadas en esa población.

Para explicar esas tendencias y cambios en estructura, Oppenheimer elaboró un sencillo pero utilísimo esquema de oferta y demanda de tiempo de trabajo femenino (pp. 19-24). Por el lado de la oferta, Oppenheimer propuso dos conjuntos de factores: 1) los que determinan el número de mujeres en cada grupo con diferente propensión a entrar al mercado de trabajo, por ejemplo, jóvenes solteras y mujeres casadas mayores de 35 años; y 2) los que afectan la propensión de la mujer de vender su fuerza de trabajo. Estos últimos los desglosa la autora en aquellos que *facilitan* o *impiden* la participación de la mujer en el mercado de trabajo (por ejemplo, la mecanización de tareas hogareñas y la resistencia subjetiva a la participación de la mujer en el mercado de trabajo) y en factores que *empujan* a la mujer a vender su tiempo, por ejemplo, la presión económica. Por el lado de la demanda están las características de las tareas y de las trabajadoras, que, de manera conjunta, crean una demanda de tiempo de trabajo *específicamente femenino*. Oppenheimer concluye que es en la interacción de oferta y demanda que se encuentra la primera explicación de la participación creciente de la mujer en el mercado de trabajo.

En este lugar cabe notar la ausencia del *precio* del tiempo de trabajo femenino en la especificación de la oferta. Además de factores que facilitan, impiden y empujan a la mujer hacia el mercado de trabajo, están los factores que la *atraen* al mismo. El salario por hora constituye el costo de oportunidad de *no* participar en el mercado de trabajo. Al aumentar ese costo, en relación con el ingreso producido por la mujer en su hogar (sea en dinero o en bienes y servicios de valor imputado), se fortalecería la motivación de participar en el mercado de trabajo y de vencer las posibles actitudes negativas al respecto. Algo así sucedió, ya que la autora destaca la primacía de los desplazamientos de la demanda de trabajo femenino en estimular la entrada de mujeres al mercado de trabajo. Tales desplaza-

mientos deberían de haber aumentado la tasa de salario en relación con el ingreso por hora producido por la mujer en su hogar.

Como el ingreso real por persona aumentó desde 1940, Oppenheimer descarta los factores que *empujan* a la mujer al mercado de trabajo como un elemento explicativo (p. 29). Volveré a esto al final de la reseña. En cuanto a los factores que facilitan la entrada de la mujer al mercado de trabajo, durante todo el período en cuestión creció el número y la variedad de instrumentos y productos que multiplican la productividad del trabajo en el hogar (por ejemplo, lavadoras, refrigeradores, alimentos preparados). También se suavizaron las actitudes contra la participación de la mujer —especialmente de la mujer casada y con niños— en el mercado de trabajo (pp. 39-52). Sin embargo, el aumento de la fecundidad en los decenios de los 40 y los 50, así como el desplazamiento de la población hacia ciudades y suburbios, habrían aumentado la carga en el hogar al mismo tiempo que subía la productividad ahí, con un efecto neto sobre la carga hogareña que *no* se perfila como decididamente negativo. Las actitudes, en vez de actuar como un elemento independiente, se ajustaron a los cambios en la demanda de tiempo de trabajo femenino (p. 51).

Durante 1900-1960, entre el 60% y el 73% de las mujeres en el mercado de trabajo se encontraban en ocupaciones en las que la mayoría del personal eran mujeres (p. 70). No era algo pasajero: las ocupaciones dominadas por mujeres en 1900 también lo fueron en 1960 (p. 72). El bajo grado de movilidad entre las ocupaciones “femeninas” y las “masculinas” se debe, según Oppenheimer, a la concordancia entre ciertas características que las mujeres poseen (o que se les atribuyen) y las de las ocupaciones y tareas que han recibido la etiqueta de “femeninas”. El bajo precio y la alta elasticidad de oferta del tiempo de trabajo femenino, su nivel relativamente alto de escolaridad, así como el entrenamiento en ciertas tareas recibido por niñas durante su socialización como mujeres, contribuyen a crear esa baja movilidad entre el mercado de trabajo femenino y el masculino. Las mujeres gozan de poca movilidad geográfica y no suelen hacer carrera, lo que las excluye de muchas ocupaciones. En la creación de una demanda de trabajo específicamente femenino también influyen la tradición (“es tarea de mujeres”) y las supuestas características femeninas de docilidad, paciencia y destreza manual en operaciones repetitivas y monótonas. Por cierto, los factores recién mencionados influyen en diferente combinación y grado, según se trate de la demanda de tiempo de trabajo femenino en profesiones, en otras tareas de “cuello blanco”, o en tareas manuales. Estos tres grupos constituyen sendos mercados de trabajo femenino, entre los cuales tampoco hay gran movilidad de trabajadoras.

Al comparar las tendencias en seis estimaciones del número *potencial* de trabajadoras —calculadas con base en diversas combinaciones de grupos de edad, estado civil y edad de los niños— con tres estimaciones del número deseado de trabajadoras, Oppenheimer descubrió que el crecimiento de la demanda no pudo haber sido cubierto por mujeres jóvenes y solteras —la típica mujer en el mercado de trabajo en 1900—, cuyo número descendió de 1940 a 1960. La demanda insatisfecha de mujeres jóvenes y solteras tuvo que volcarse, después de 1940, en mujeres casadas y de más de 35 años. En suma, el aumento de la demanda de tiempo de trabajo habría sido el factor determinante en la creciente participación de la mujer en el mercado

de trabajo norteamericano, mientras que la oferta se habría mostrado flexible ante las exigencias de la creciente demanda.

Desde este sólido punto de partida, hay por lo menos dos vertientes de investigación que llevarían a una comprensión más profunda de la creciente participación de la mujer en el mercado de trabajo norteamericano. Por el lado de la oferta de tiempo de trabajo femenino: ¿es posible que los cambios experimentados por el país acrecentaron de tal modo los deseos de consumo como para aumentar sensiblemente la presión del ingreso deseado por el hogar sobre el ingreso recibido por el hogar, impulsando así la venta del tiempo femenino? Por el lado de la demanda: en los años 1940-1960, de fuerte auge secular, se agudizó la competencia entre patrones por trabajadores y por trabajadoras jóvenes y solteras, sustituyéndose el exceso de demanda de trabajadoras con mujeres casadas y de mayor edad. ¿Es posible que la mayor explotabilidad del trabajo femenino (algo por medir y demostrar) estimuló en gran medida la demanda de trabajadoras? Cabe preguntar si la mayor explotabilidad de las trabajadoras (quienes ingresaron principalmente a la rama de servicios) haya sido un factor de sobrevivencia para las nuevas empresas durante los primeros decenios de expansión del sector relativamente "joven" de servicios.

E. R. WEISS-ALTANER
El Colegio de México

JULIAN L. SIMON, *The Effects of Income on Fertility*, Chapel Hill, N. C., Carolina Population Center, 1974. 210 pp.

En la página inicial de su ensayo, Simon adelanta un doble propósito: presentar toda la información que pudo encontrar sobre el efecto de los elementos económicos en la fecundidad, e interpretar esa información con esquemas económicos. Cumple exitosamente con su objetivo, lo que hace de esta obra un resumen adecuado de la bibliografía en inglés sobre el tema en los últimos 15 a 20 años, la cual, hay que reconocerlo, abarca la mayoría de las investigaciones al respecto. Además, Simon une a su excelente descripción y crítica de los marcos teóricos empleados actualmente por investigadores de habla inglesa, una apreciación de los resultados contradictorios que han arrojado los estudios transversales y longitudinales sobre fecundidad.

Simon realiza su análisis con base en el nivel de desarrollo (más y menos desarrollado) y el período de referencia (corto y largo plazo). Esta última distinción es necesaria en virtud de los diferentes ritmos de cambio de las variables según la duración del período de análisis. Por ejemplo, para el grupo de 1-5 años, el nivel mediano de escolaridad normalmente casi no cambia, mientras que en 20 años puede experimentar modificaciones notables. Aquí Simon define corto plazo como aquel en el que los cambios en el ingreso social sólo afectan los ingresos personales sin alterar de manera significativa aspectos estructurales de la vida personal tales como el nivel de escolaridad, el lugar de residencia y las normas y valores sociales; y largo plazo como aquel en el que los cambios estructurales se dan junto con un cambio en el ingreso social.

Por otro lado, la distinción entre países más desarrollados (PMAS) y menos desarrollados (PMEN), parece totalmente empírica y no obedecen a diferencias teóricas entre las situaciones en las que se encuentran los dos grupos de países. Para los fines de su ensayo, Simon define PMAS como un país en el que la fecundidad disminuyó bruscamente en un período anterior (por ejemplo, de 35 a 20 por mil), aumentando después lentamente (p. 16). Las agrupaciones resultantes se asemejarían a las producidas por taxonomías más comunes, por ejemplo, según el nivel de ingreso por persona. En el transcurso del ensayo, Simon aplica el mismo conjunto de conceptos y relaciones entre ellos, tanto a los PMAS como a los PMEN. Antes de representar una diferencia analítica entre los dos grupos de países, la clasificación binaria de Simon parece reflejar: 1) la mayor existencia de información y estudios sobre la relación ingreso-fecundidad en los PMAS, y 2) la menor importancia del costo de oportunidad del tiempo de la madre en la determinación del efecto del ingreso sobre la fecundidad, en economías con gran participación agrícola en el producto social como sucede en los PMEN (p. 77). Se puede objetar que los marcos teóricos descritos y utilizados no destacan las relaciones de clase dentro de una sociedad ni las relaciones de dependencia entre sociedades, pero esto representa una ampliación necesaria y no un rechazo de los marcos que aparecen en el ensayo.

Al principio del trabajo (pp. 8-14, 17-23) se adelantan numerosas pruebas de que los problemas de sexo, matrimonio y fecundidad son objetos de consideración explícita y deliberada por parte de las personas y familias involucradas. Tanto en los PMAS como en los PMEN objeto de estudio, el comportamiento respecto a sexo, matrimonio y fecundidad, es producto, en gran parte, de acción deliberada y pensada —o sea, de acción racional—, lo cual no implica que tal acción sea idéntica en todas las sociedades o en todas las personas y familias. Esta evidencia demuestra la carencia de base de la interpretación de los PMEN o del comportamiento reproductivo como ámbitos que rigen la acción irracional. La importancia de elementos subjetivos en un comportamiento dado no implica irracionalidad. Además, las páginas mencionadas, así como el ensayo en su totalidad, atestiguan la importante participación de factores económicos en el comportamiento reproductivo (pp. 77-85, para el caso de los PMEN).

El autor distingue entre el ingreso social y personal. Ambos influirían sobre la fecundidad, pero representan diferentes niveles de causalidad y su importancia varía según la duración del período de referencia. El ingreso social siempre opera sobre los niveles familiares de fecundidad de manera indirecta: por medio del ingreso personal a corto plazo; y por medio del ingreso personal, escolaridad, tecnología, lugar de residencia, ocupación e ideología (entre otros), a largo plazo. Dentro del corto plazo, cuando las demás variables casi no cambian de nivel, es cuando se percibe más claramente el efecto *parcial* del ingreso sobre la fecundidad, el cual sería positivo. A largo plazo, el ritmo de cambio de todas las variables puede alejarse de cero, dando lugar al efecto *total* del ingreso, que comprende el efecto parcial más las modificaciones en la fecundidad, que se derivan de cambios en variables influidas por el ingreso. Estas variables pueden ser la escolaridad y las preferencias familiares entre niños y otras actividades, y el efecto total del ingreso es de dirección indeterminada.

El apoyo al signo positivo del efecto parcial del ingreso, proviene principalmente de estudios tanto longitudinales como transversales en los PMAS,

especialmente en los Estados Unidos de América. Estudios con referencia a ciclos económicos indican que las fluctuaciones del ingreso alrededor de su tendencia, contribuyen de manera importante a las fluctuaciones de la fecundidad (pp. 23-41). Como lo advierte el autor, esta asociación refleja desplazamientos de nacimientos de un año a otro del ciclo económico, y no necesariamente el impacto de las fluctuaciones en ingreso sobre el tamaño *completado* de la familia. Esta interpretación recibe apoyo empírico por la mayor sensibilidad a las fluctuaciones económicas observada en la nupcialidad y los nacimientos de primer orden, en comparación con la sensibilidad de los nacimientos de orden superior (p. 32). El autor destaca los trabajos recientes de Easterlin que se refieren a ciclos del tipo Kuznets (5-30 años), en los que este último da un primer paso para integrar, de manera operacional, la formación de preferencias subjetivas de análisis, fijando su interés en la reacción de la fecundidad a cambios en el desfase que se establece entre los ingresos personales y el nivel deseado de todo tipo de servicios de consumo (entre los cuales se incluye a los niños). Easterlin ha sugerido que fluctuaciones en aquel desfase podrían establecer ciclos en fecundidad en PMAS, a bajos niveles de tamaño completado de familia.

Al mismo tiempo, los estudios en los PMAS con referencia a ciclos económicos muestran una asociación positiva entre ingresos y fecundidad, aunque investigaciones longitudinales y transversales indican precisamente lo contrario. Simon demuestra de manera clara que los diferentes resultados tienen su origen en una especificación inadecuada de los retrasos de tiempo en las variables que influyen sobre la fecundidad (pp. 173-176). Tanto en trabajos longitudinales como en los transversales, no se excluyen los posibles efectos, en períodos anteriores a la fecha objeto de estudio, del ingreso sobre variables que a su vez afectan a la fecundidad. Por lo tanto, este tipo de estudios no son instrumentos adecuados para medir el efecto *parcial* del ingreso sobre la fecundidad. Pero, en lo que a los transversales se refiere, a medida que las agrupaciones de personas que son la base para estas comparaciones se hacen más homogéneas, desaparece la relación negativa entre ingreso y fecundidad. Por ejemplo, cuando se estandariza la fecundidad de la madre según edad y escolaridad de la misma, la ocupación, el ingreso y la escolaridad del marido, y el lugar de residencia, entonces la asociación entre diferencias en ingreso y diferencias en fecundidad, en una fecha dada es casi siempre positiva (pp. 42-55).

En cuanto a los PMEN, la evidencia en el tiempo sobre el efecto parcial del ingreso en la fecundidad proviene de investigaciones históricas sobre regiones como Suecia, Holanda e Inglaterra, y atestigua una asociación positiva. Estudios transversales en algunos de los PMEN actuales arrojan el mismo signo, cuando la heterogeneidad mencionada anteriormente ha sido eliminada de la muestra. Aunque el efecto parcial del ingreso sobre la fecundidad en PMEN parece ser positivo, la elasticidad-ingreso de la fecundidad observada a corto plazo es mucho menor que el valor implícito que tiene esa variable en modelos neomalthusianos. Simon hace una buena observación al indicar que la reacción de la fecundidad a un aumento en el ingreso a corto plazo no es lo suficiente grande como para contrarrestar el aumento inicial en el ingreso social.

Por último, el efecto total del ingreso sobre la fecundidad en los PMEN actuales sería negativo (después del aumento inicial en la fecundidad señalado en el párrafo anterior), si se atiende a las tendencias observadas en los

PMEN. Estas asociaciones empíricas son avaladas por esquemas económicos reunidos bajo la rúbrica de "microeconomía de la fecundidad" o "nueva economía doméstica", que destacan dos variables directas: el costo de oportunidad del tiempo que gasta la madre en el cuidado de niños, y la preferencia subjetiva que tienen los padres entre niños y otras actividades. Según esos esquemas, que distan mucho de proporcionar una teoría completa —en particular porque no están integrados en una teoría macrosocial adecuada—, el efecto parcial positivo del ingreso sobre la fecundidad se ve superado a largo plazo por los efectos parciales negativos de otras variables, las que a su vez cambian con el ingreso. Por ejemplo, con adelantos en tecnología, división del trabajo social y difusión internacional de la producción de mercancías, crece el costo de oportunidad del tiempo femenino, lo cual disminuiría el tamaño *completado* de familias. Los mismos cambios mencionados repercutirían sobre las preferencias subjetivas de los padres, instándolos a sustituir cantidad por calidad en el cuidado de los niños, tanto porque la demanda de personas de mayor calificación aumenta con el crecimiento económico, como porque las transformaciones ideológicas que son parte del crecimiento económico, refuerzan ese desplazamiento desde cantidad hacia calidad.

E. R. WEISS-ALTANER
El Colegio de México