

ECONOMÍA CLÁSICA, FAMILIA Y ACTIVIDAD FEMENINA

E. R. WEISS-ALTANER*

Universidad de Quebec en Montreal

I. INTRODUCCIÓN

EN AÑOS RECIENTES, la lucha alrededor del método ha conmovido más intensamente al pensamiento económico anglosajón, que domina en las universidades de los países capitalistas (Harcourt, 1972; Pasinetti, 1974; Robinson, 1972). En el transcurso de ese conflicto, la "gran síntesis neoclásica" sufrió un ataque demoledor, y muchos economistas en esos países han dirigido su interés hacia el pensamiento clásico (Baumol, 1974, 1976; Eichner y Kregel, 1975; Feiwel, 1975; Hollis y Nell, 1975; Robinson, 1976).

Ese mismo retorno hacia las fuentes clásicas daría frutos en la economía demográfica, de centrarse la atención, no en Malthus, sino en Ricardo y Marx. Con la perspectiva que ofrecen éstos, los guarismos del análisis demográfico cobrarían un sentido político, social e histórico que la práctica actual de la demografía puede ocultar. Los horizontes del enfoque clásico van más allá de la optimización y ofrecen medios de superar la dicotomía entre "individuo" y "sociedad". Además, inspirados en lo que hoy llamaríamos el concepto de sistemas que evolucionan por retroalimentación, los enfoques ricardiano y marxista identifican a la mujer como el elemento clave en la producción de la mano de obra, proceso total a su vez dentro de la reproducción de la economía y la sociedad.

Para ser consecuentes con el enfoque clásico que adopta este artículo, con frecuencia usaremos términos que quizá suenen extraños en oídos habituados a la economía anglosajona. El lector así prevenido se cuidará de mantener la debida agilidad conceptual y científica. Conviene advertir por última vez que "apropiar", "fuerza de trabajo" y la equivalente "capacidad de trabajo", "mercancía", "sobretabajo" y "capital" tienen en este artículo únicamente su acepción marxista. Es de especial importancia recordar la diferencia entre "fuerza de trabajo" y "trabajo". Aquella

* El autor agradece los comentarios de C.R. Weiss-Führer, de las Naciones Unidas, sobre una versión anterior de este trabajo.

es la capacidad fisiológica e intelectual de trabajar y éste es el producto que resulta de la actividad de trabajar. En lo sucesivo, "fuerza de trabajo" *no* significa "población económicamente activa".

La sección que sigue compara los enfoques neoclásico y clásico en cuanto a su concepción de la sociedad. El próximo paso es bosquejar los determinantes económicos que han moldeado la institución de la familia. La cuarta sección del artículo se ocupa de los condicionantes básicos del uso que las familias hacen de su tiempo, expresándolos en términos de la teoría del valor-trabajo. La división sexual del trabajo y su papel en la reproducción económica son objeto de sendas secciones. En la séptima sección discutimos los lazos entre el feminismo y capitalismo de hoy. La octava sección sugiere algunos temas de investigación que se desprenden del análisis anterior, y el trabajo termina con un resumen de lo expuesto.

II. NEOCLÁSICO Y CLÁSICO

Los portadores de las relaciones neoclásicas son familias y empresas, vinculadas entre sí por medio de mercados de insumos y productos. Las familias venden su tiempo a las empresas, y éstas venden productos finales a las familias. Los consumidores buscan aumentar al máximo la satisfacción personal, o utilidad, que derivan de su consumo y del uso de su tiempo. Las empresas tratan de lograr el máximo de ganancias. Según la teoría neoclásica, en la presencia de mercados perfectos en punto a la información y a la movilidad de insumos y productos, la sociedad en su totalidad necesariamente logra un equilibrio de Pareto, en el que es imposible mejorar la situación de una empresa o de un consumidor sin empeorar la situación del prójimo.

Esta visión adolece de varios supuestos erróneos, dos de ellos cruciales (Hollis y Nell, 1975). Según el primero, los intercambios en los mercados de insumos y productos son todos de la misma naturaleza. Así, el precio del tiempo recompensará al trabajador por la desutilidad marginal que le ocasiona el trabajo y no habrá explotación del obrero. El otro supuesto afirma que todos los costos son costos de producción de igual índole. Por consiguiente, todo trabajo es trabajo productivo; además, se produce la mejor calidad y de la manera más eficiente que permite el conocimiento técnico. Por último, la teoría neoclásica cae en un liberalismo político extremo al negar la existencia o importancia de las rigideces estratégicas en la economía que podrían dar origen a monopolios y desigualdades de poder.

Una vez rechazada la teoría del conocimiento, positivista, que respalda a la teoría neoclásica, la incongruencia de los supuestos mencionados con la realidad, y la incapacidad de la teoría neoclásica de garantizar la sobrevivencia de sus agentes en el tiempo lógico, son razones más que suficientes para justificar la búsqueda de otra teoría del conocimiento, racionalista, y de otra teoría económica. El desmoronamiento de la "gran

síntesis neoclásica”, que ahora perdura solamente como ideología aunque sigue dominando al pensamiento y enseñanza económicos en los países capitalistas, abre las puertas al pensamiento clásico. El concepto clave de este marco teórico, que asegura los cimientos de la ciencia económica, es el de *producción* o, mejor dicho, de *reproducción del sistema económico*. “Mercado”, “dinero”, “trabajo”, “el principio de elección individual”, “la asignación de recursos escasos a fines excluyentes”, “intercambio”: todos estos candidatos a concepto esencial presuponen la producción o son parte de ella.

“Producción” lleva directamente a la idea de la interdependencia tecnológica entre las distintas actividades productivas. De acuerdo con la teoría económica clásica, para representar un tipo de economía determinado, son necesarios:

- 1) el cuadro de insumo-producto que resume los vínculos tecnológicos entre las diversas actividades, y que rinde cuenta de la creación del producto social;
- 2) las reglas de distribución, que muestran cómo se distribuye el producto creado en la sociedad.

Desde la perspectiva clásica, los problemas centrales de la economía son la creación del producto y su distribución, momentos esenciales de la reproducción del sistema social. Los vínculos de producción y distribución unen a las personas en múltiples agrupaciones políticas, a saber, familias, clanes, tribus, ciudades, países e imperios, que forman una red internacional en continua transformación y caracterizada por desigualdades que tienden a acentuarse (Wallerstein, 1974), o, para usar otra formulación teórica, un sistema internacional de desarrollo desigual y combinado (Mandel, 1972; Trotsky, 1950: 15-26).

El modelo clásico de la economía no presupone que los individuos buscan el *maximum maximorum* de utilidad subjetiva. Plantea más bien la pugna entre grupos sociales por las posiciones que aseguran un control estratégico de zonas de la red económica. En vez de mirar a las personas como entes radicalmente solitarios y opuestos a la sociedad, la atención recae en la reproducción del sistema económico, los procesos productivos, las reglas de distribución y la desigualdad de poder. Los individuos no desaparecen en esta perspectiva; sólo dejan de ser átomos.

Pasar al esquema clásico significa adoptar una interpretación de la sociedad y el individuo que elimina los saltos mortales desde el “nivel micro” al “nivel macro”. La acción individual ocurre dentro de la sociedad y es parte integrante de ella (Dewey y Bentley, 1949, Cap. 2; Laing, 1959, Cap. 1). Sociedad e individuo son dos facetas de un mismo evento. En vez de “individuo” cabría decir “individuo-en-sociedad” (Weiss-Altaner, 1975b: 184), expresión algo ajena a los idiomas europeos, saturados de dualismos no habituados a los nombres dialécticos (Needham, 1956: 216-344). Observaciones similares sobre “individuo”

hicieron Marx (1971, Vol. 1: 3-5; Vol. 2: 237), Lenin (1915: 353) y Mao (1937: 353).

Al nacer, toda persona encuentra un sistema económico y político ya funcionando y en transformación. Para sobrevivir en él, para elaborar estrategias de cooperación y de conquista, debe conocer sus reglas; tiene que conocer su estructura. "*Culture is the theory of the other guy*", observó el antropólogo Ward Hunt Goodenough en una comunicación personal con el autor de este trabajo (1967). De hecho, cada persona aprende un compendio de recetas que concatenan medios y objetivos y guían su acción. Las recetas expresan, con mayor o menor fidelidad, la estructura social, las reglas de distribución y la tecnología existentes. Distintas personas, principalmente a causa de su situación de clase, aprenden diferentes recetas. No sorprende que el recetario de los grupos pudientes suela ser más certero y eficaz si recordamos su monopolio del conocimiento y de la producción de ideas.

Concebir la sociedad en términos de niveles suscita la búsqueda de niveles intermedios o mediadores para superar la distancia entre lo micro y lo macro. Analogías matemáticas más modernas que la geometría plana, como el análisis general de sistemas y la teoría morfogenética de Thom (1975; véase también Zeeman, 1976), parecen más acordes con el concepto dialéctico de individuo-en-sociedad. La sociedad podría concebirse como un espacio topológico definido por la cooperación y competencia entre personas coligadas en agrupaciones de variada índole. El problema científico ya no sería ligar niveles, sino descubrir las zonas de discordia y cooperación entre individuos-en-sociedad bajo condiciones tecnológicas e históricas dadas, así como las reglas de transformación de tales sistemas conflictivos.

El tema de la mujer, la familia y la actividad femenina, por lo tanto, cobraría mayor claridad si se formularan dos preguntas derivadas del enfoque clásico. ¿Cuál es el papel de la familia y de la división sexual del trabajo en la reproducción económica? ¿Qué revela la situación de la mujer sobre las reglas de distribución y la tecnología? Con la ayuda de la teoría del valor-trabajo trataremos de responder a estas preguntas, previa discusión de las condiciones biológico-económicas que han mantenido la ventaja comparada de la familia.

III. FAMILIA

Podríamos pensar en la familia como aquel conjunto de personas, de número reducido, en que:

- 1) la reciprocidad generalizada, en el sentido de Sahlins (1972, Cap. 5), caracteriza a la gran mayoría de los flujos de bienes y servicios que corren de un miembro a otro del conjunto;

- 2) se dan la creación de nuevas personas y la reproducción de la mayor parte de las energías gastadas cotidianamente.

Durante milenios, la tecnología simple y el predominio del trabajo vivo brindaron gran autonomía económica y por lo tanto política a los pequeños grupos domésticos, que se convirtieron en las unidades celulares de producción y reproducción sociales. Al mismo tiempo que la tecnología rudimentaria liberó tendencias disociadoras, la baja productividad y el precario control sobre la naturaleza fomentaron la cooperación social. En la propia familia se impuso la cooperación por la incapacidad de todo individuo de sobrevivir la infancia por sí solo y para asegurarse el trabajo vivo, insumo clave para la caza, roza, siembra, cosecha, guerra y emergencias de todo tipo.

Con el desarrollo de la tecnología y el crecimiento de la población, la producción de cada familia rebasó las necesidades familiares y motivó la especialización. En esta nueva modalidad de producción surgieron otras instituciones, como el taller, la maestranza, la fábrica y la oficina, que absorbieron muchos trabajos antiguamente realizados en el hogar e impulsaron la producción en gran escala de nuevos productos. La división del trabajo cada vez mayor anuló las antiguas tendencias centrípetas al estrechar la dependencia entre las familias. Paulatinamente, a la familia le fue quedando solamente la reproducción de la fuerza de trabajo, a saber, la creación de nuevas personas y la reproducción de las energías gastadas en trabajar. Hoy en día, la producción todavía aislada de la fuerza de trabajo, sumada a la producción social (en gran escala por unidad productiva) de casi todas las mercancías restantes, justifica el interés en la familia como unidad de análisis.

IV. USO DEL TIEMPO FAMILIAR

1. *Economía del tiempo*

“Economía del tiempo: a esto se reduce finalmente toda economía. La sociedad debe repartir su tiempo de manera planificada para conseguir una producción adecuada a sus necesidades de conjunto, así como el individuo debe también dividir el suyo con exactitud para adquirir los conocimientos en las proporciones adecuadas o para satisfacer las variadas exigencias de su actividad” (Marx, 1971, Vol. 1: 101). Estas observaciones, que preceden con mucho al redescubrimiento del tiempo por la microeconomía neoclásica (Becker, 1965; Nerlove, 1974), corroboran lo acertado del derrotero escogido en este artículo de abordar la división sexual del trabajo como un problema del uso que la gente hace de su tiempo.

Los distintos usos del tiempo familiar pueden ser agrupados entre: trabajo remunerado; trabajo no remunerado; tiempo libre; y reposo. Con-

viene subrayar que el tiempo gastado en el hogar y fuera de éste es igualmente trabajo útil, en el sentido de que transforma objetos de trabajo y crea valores de uso (Marx, 1959: 133). El trabajo remunerado crea mercancías y se ubica fuera del hogar a medida que va desapareciendo la producción simple de mercancías. El trabajo no remunerado suele concentrarse en el hogar y en la creación de fuerza de trabajo y de valores de uso para el consumo familiar. Pero también puede ser prestado fuera del hogar, en cumplimiento de obligaciones forzadas o de índole colectiva. El trabajo no remunerado puede incluso participar en la creación de mercancías. De estas últimas, la que más interesa aquí es la fuerza de trabajo, así como el aporte del tiempo no remunerado familiar a la reproducción de la fuerza de trabajo que vende la familia.

La fuerte expansión, en las primeras fases de la industrialización y urbanización, del número e intensidad de horas trabajadas por semana y por año (Thompson, 1963, Caps. 6-10) no debe oscurecer la importancia que revistió el tiempo libre antes de esa primera industrialización (Freudenberger y Cummins, 1976; Sahlins, 1972) ni su recuperación; durante el presente siglo, en sociedades de alta productividad (Denison, 1962; Kuznets, 1966: 72-4). La densidad demográfica de grupos primitivos está bastante por debajo de lo que su tecnología les permitiría si trabajaran más. Pero sus deseos materiales son tan sobrios y los lazos tecnológicos entre las personas tan débiles que prefieren gozar de tiempo libre en vez de producir (Dumond, 1975; Linares, Sheets y Rosenthal, 1975; Sahlins, 1972, Cap. 1). Los grupos paleolíticos fueron la primera "sociedad opulenta", comentó Sahlins, no porque su capacidad productiva fuera tan poderosa, sino porque sus deseos de consumo eran tan exigüos. Esa observación, maliciosa y acertada, nos recuerda cuán fuerte puede ser la renuencia a largos períodos de trabajo ininterrumpido cuando cada hora de labor retribuye muy poco o cuando los deseos de consumo son sencillos.

Los deseos de tiempo libre pueden constituir una valla que sólo salvará la coerción directa o la separación de los trabajadores de los medios de producción. Thompson insiste en la catástrofe material y emocional que la revolución industrial provocó en Inglaterra entre 1780 y 1840 al sustituir, rápida y violentamente, la mezcla preindustrial de recreo y trabajo, éste muy ligado al hogar, con un ritmo industrial monótono y sometido a la disciplina de la máquina: "*It is neither poverty nor disease but work itself which casts the blackest shadow over the years of the Industrial Revolution. . . New skills were arising, old satisfactions persisted, but over all we feel the general pressure of long hours of unsatisfying labour under severe discipline for alien purposes*" (Thompson, 1963: 446-7).

Es razonable suponer que los familiares más o menos saben lo que cada uno de ellos podría producir por hora en términos de valores de uso; ganar en dinero, vendiendo su fuerza de trabajo o las mercancías que han producido por su cuenta; y gozar en horas de ocio y recreo.

Los primeros dos rendimientos contribuyen al poder adquisitivo familiar, que se contrapone al consumo deseado por la familia, formado éste por los bienes de consumo que desea la familia y el placer que ella deriva del tiempo libre propiamente tal. La presión del consumo deseado sobre el consumo factible (es decir, sobre el consumo que un nivel dado de ingreso hace posible) influye decisivamente en el uso del tiempo familiar y en la distribución de tareas según el sexo. Son muchas las opciones que se ofrecen a la familia. Múltiples combinaciones pueden alterar la presión sobre el ingreso familiar y moldear la asignación de su tiempo. Si aumenta el rendimiento del tiempo de la mujer en el mercado, cabe esperar que busque más trabajo remunerado. Ante aspiraciones de consumo más amplias, puede preverse una mayor participación masculina y femenina en el mercado o bien más trabajo de la mujer en su hogar, según la naturaleza del consumo adicional.

La perspectiva debe ser longitudinal y comprender el ciclo de vida familiar. Los deseos de consumo y recreo encaran el poder adquisitivo a lo largo de la existencia de la familia, de manera que la diferencia entre los perfiles vitalicios del consumo deseado y el ingreso familiares trace la trayectoria vitalicia de la *presión del consumo deseado sobre el consumo factible*. En este último perfil se basa la evolución de la asignación del tiempo familiar entre trabajo remunerado, trabajo no remunerado y tiempo libre (Boserup, 1970: 31-5; Lorimer, 1967; Oppenheimer, 1974; Weiss-Altaner, 1976b). En el artículo recién citado, Oppenheimer sugiere que el desfase observado entre el ingreso del marido y el consumo familiar (porque el primero alcanza su máximo antes que el segundo) conduce la presión sobre el ingreso a su punto más alto justamente cuando hay adolescentes en el hogar y los padres rozan o han pasado los 40 años. Esa presión ayudaría a explicar la mayor participación después de 1945 de madres norteamericanas mayores de 35 años en el mercado de trabajo remunerado.

El número de hijos por familia es otra influencia que repercute mucho en el trabajo no remunerado de la mujer por conducto de la presión del consumo deseado sobre el ingreso. Easterlin (1975b) mostró una asociación negativa entre la fecundidad rural y la disponibilidad de tierras en distintos estados de la Unión Norteamericana en el siglo XIX y a comienzos del siglo XX. La disponibilidad decreciente de tierras habría amenazado los niveles de vida de las nuevas familias rurales, motivándolas a una menor fecundidad de la que antes prevalecía. Las perspectivas económicas, menos atractivas ya, tampoco habrían permitido habilitar con su herencia del caso al mismo número de niños como antes. La interpretación de Easterlin recibe cierto apoyo del estudio de Howell (1975) de la evolución en Inglaterra de los usos en materia de herencias, consecuencia de las plagas de ca. 1350-1400. Ese movimiento respaldó la formación, ya para el siglo XVII, de explotaciones rurales capitalistas y de diferencias marcadas de fecundidad entre trabajadores y propietarios rurales.

Recapitulando, tres temas cobran especial relieve por la influencia que ejercen en las decisiones familiares sobre el uso de su tiempo:

- 1) las reglas en materia de decisión que aplican las familias;
- 2) el consumo deseado por la familia, que refleja la calidad de la fuerza de trabajo que la familia desea crear;
- 3) el poder de apropiación familiar, que depende principalmente de la calidad y cantidad de la fuerza de trabajo a disposición de la familia.

Tratándose de sociedades en que predomina la producción de mercancías y en que la fuerza de trabajo también se ha convertido en una mercancía, podemos expresar el consumo deseado familiar en términos del *valor* que cobraría la fuerza de trabajo, mientras que el *precio* de ésta revestiría una gran importancia en el poder de apropiación familiar.

2. Reglas de decisión

Son pocos los modelos que describen cómo distintas familias reaccionan ante situaciones problemáticas a lo largo de sus vidas. La penuria se debe en parte a la marcada vocación normativa de la teoría de decisiones, que se aboca a indicar la mejor manera de alcanzar objetivos precisados de antemano, bajo condiciones igualmente explícitas. Investigaciones animadas por la perspectiva de la optimización han logrado identificar una serie de factores asociados con distintos usos del tiempo familiar, por ejemplo, el precio de la fuerza de trabajo femenina, la demanda de trabajadoras, el ingreso familiar, el número y la edad de los hijos, la escolaridad de la mujer y la posición social de la familia (Cain, 1966; Gramm, 1975; Gronau, 1973; Leibowitz, 1974; Llody, 1975; Mincer, 1962, Nerlove, 1974 y los artículos citados en Kahne, 1975). Dentro de la perspectiva de la optimización, el "costo de oportunidad del tiempo" —lo más que cada familiar podría ganar, producir o gozar en otra actividad que la que está desarrollando— resalta como el transmisor clave del impacto de los factores económicos sobre el uso del tiempo familiar. Existe la dificultad de cómo equiparar distintos valores de uso, pero la regla es clara: en todo momento, la gente se enfrenta con varios usos de su tiempo; al escoger entre éstos, la persona y su familia forzosamente renuncian a los frutos de los otros usos posibles de su tiempo. Supongamos que una empresa se instala en un pueblo y ofrece plazas a trabajadoras locales. Algunas mujeres aumentarán su trabajo remunerado, en desmedro de sus antiguas tareas, pues con la mayor demanda de trabajadoras resulta más "caro" el tiempo que antes dedicaban a dichas tareas.

Parece inobjetable el concepto de costo de oportunidad; resalta casi del sentido común. Pero no procede consagrado como la clave y relegar a segundo plano las transformaciones de todo un estilo de vida que acompañan y producen los grandes movimientos en el uso del tiempo familiar. Los modelos de optimización han motivado muchas pesquisas concretas y constituyen un instrumento valioso para la planificación, pero no son

explicativos ni de prevención, salvo que las familias, en situaciones concretas, quisieran optimizar justamente los objetivos y se enfrentaran precisamente con los obstáculos que describen los modelos en cuestión. Por lo común, no se cumple ninguna de las dos condiciones.

En cambio, las familias existen en el tiempo histórico, que, al contrario del tiempo lógico, solamente avanza (Korná, 1971; Robinson, 1953-4). Los modelos de las reglas de decisión familiares deben dar razón del *proceso* en que las familias advierten que su vida se ha convertido problemática, elaboran planes y los ejecutan, alterándolos a medida que lo consideran necesario. Intervienen aquí las recetas mencionadas en la segunda sección de este documento, así como la dinámica interna de la familia, algo sobre lo cual es difícil insistir en demasía. Participación en el mercado de trabajo o en labores domésticas, matrimonio, fecundidad y escolaridad son decisiones conexas que afectan a todos los familiares y en las que todos ellos intervienen.

A menudo, la familia ignora sus objetivos, que se definen precisamente en los trances difíciles de su vida. Los objetivos, incluso, corren el riesgo de ser alterados y descartados en el esfuerzo de superar la situación. Los modelos normativos, en cambio, exigen objetivos prefijados o que se modifican según trayectorias rigurosamente establecidas.

Sin lugar a dudas, éstas son únicamente pistas generales para descubrir las reglas de decisión que efectivamente siguen las familias en cuanto al uso de su tiempo a medida que evoluciona la sociedad. Inspiran más confianza, sin embargo, que el principio de conferir la racionalidad solamente a las familias que procuran maximizar la satisfacción subjetiva derivada de distintas asignaciones de su tiempo. Maximizar la utilidad a corto plazo puede sumir a la familia en el plazo mediano al desatender la educación de sus hijos y la previsión contra la adversidad. Las familias situadas en distintos puntos de la red internacional arrostran problemas de vida dispares y no tienen la misma capacidad de reacción ante las dificultades. Tal variedad genera múltiples acciones para mantener o mejorar la posición familiar, que a su vez influyen en el uso del tiempo, sin por tanto demostrar irracionalidad. La racionalidad del comportamiento surge de la situación que vive la familia y de la precisión del ajuste entre medios y objetivos, y no forzosamente de la maximización de ciertos objetivos sujeta a restricciones. En la investigación sobre la mujer latinoamericana, estudios como los de Brown (1975), Deere (1975), González (1969) y Safa (1974) ejemplifican la interpretación del comportamiento como resultado de estrategias de vida elaboradas en situaciones concretas.

3. *Calidad deseada de la fuerza de trabajo*

La mayor parte del consumo familiar va para la creación de fuerza de trabajo, en la forma de nuevas personas físicas o la reposición de las energías de personas vivas. El remanente del consumo total, de índole

suntuaria, no tiene importancia, salvo para una fracción reducida de hogares. Para la mayoría abrumadora de la humanidad, el consumo deseado representa la calidad deseada de la fuerza de trabajo que produce el hogar. Esta calidad admite una gradación, que refleja principalmente diferentes niveles de pericia y conocimiento técnico (Marx, 1959: 148-9), pero también variaciones en la salud y la esperanza de vida.

Producir fuerza de trabajo exige una corriente de bienes y servicios que la persona de que se trata absorberá a lo largo de su vida. Podemos contabilizar esta corriente de distintas maneras, según las relaciones de producción que median entre las personas: en términos físicos y tecnológicos, de valor o de precios. La contabilidad tecnológica es válida siempre que haya una transformación física de insumos en productos por el trabajo humano. En cambio, solamente es válido contabilizar esa corriente en términos de valores y precios cuando el trabajo social pasa generalmente por el mercado y cuando la fuerza de trabajo también es una mercancía. Aun así, la medición del valor de las mercancías no se puede hacer directamente con la información generada en los mercados, donde rige la contabilidad expresada en precios, salarios y tipos de ganancia. Es necesario, bien transformar los precios en valores o bien reducir los datos tecnológicos a valores para cuantificar el estudio de la integración de las familias (y de la reproducción de la fuerza de trabajo) en la red social de flujos de plus-trabajo, plus-producto y plus-valía. En lo sucesivo, supondremos normalmente que hablamos de sociedades en que la fuerza de trabajo es una mercancía.

En tiempos preindustriales, la enseñanza técnica se impartía, generalmente, en familia o en pequeños talleres allegados al hogar (Ariès, 1973). Con la industrialización, la preparación técnica de la mano de obra se socializó en escuelas, institutos, universidades y en programas de adiestramiento en las grandes empresas mismas. Aun así, la formación técnica de sus miembros continúa reclamando recursos familiares, cuando menos por los valores de uso sacrificados mientras estudia la persona; es otro ejemplo del costo de oportunidad del tiempo. Aparte del conocimiento técnico, la familia sigue proporcionando otros elementos claves del valor de la fuerza de trabajo, como alimentación, albergue, y un ambiente de amor y disciplina en que las personas forjan su personalidad o estructura de carácter. Entender cómo personas de distintos grupos sociales sienten y experimentan sus vidas es de suma importancia para comprender la trayectoria ideológica y política de esos grupos (Lasch, 1975; Marcus, 1964; Reich, 1970, 1972; Reiche, 1969; Thompson, 1963, Cap. 12; Tucker, 1973).

La calidad deseada por la familia para su fuerza de trabajo refleja toda su situación de vida: su pasado, y su presente y futuro inciertos. Aquí no abundaremos en los determinantes de ese valor deseado, sino que trataremos de esclarecer una ambigüedad teórica sobre el número de personas físicas incluidas en el costo de reproducción (o el valor de cambio, según el modo de producción) de la capacidad de trabajo de una

persona ya formada, sea ésta hombre o mujer. No es una pregunta escolástica. De la respuesta depende el grado de explotación que un número determinado de horas de trabajo representa para alguien. De ella se desprenderán también relaciones entre el valor de la fuerza de trabajo, el tamaño de familia, la mortalidad y la morbilidad.

En varios escritos, Marx indicó que el valor de la fuerza de trabajo de un obrero le asegura:

- 1) su mantenimiento diario (Marx, 1849: 161-2; Marx, 1865: 55-6; Marx, 1971, Vol. 1: 225, 263-4; Marx, 1959: 124, 434);
- 2) la longevidad y salud esperadas en su grupo social (Marx, 1971, Vol. 1: 233; Marx, 1959: 180, 441, 451);
- 3) su educación y formación técnica (Marx, 1849: 161-2; Marx, 1865: 55-6; Marx, 1959: 125, 434).

Además, el valor de la fuerza de trabajo cambia según las costumbres; es el “elemento histórico moral” (Marx, 1959: 124).

En repetidas ocasiones, Marx subrayó que el valor de la fuerza de trabajo de un obrero debía asegurar el reemplazo del obrero por la próxima generación (Marx, 1849: 161-2; Marx, 1865: 55-6; Marx, 1971, Vol. 1: 263-4; Marx, 1959: 125). La segunda cita mencionada abre la puerta a varios reemplazantes por trabajador, aunque quizá el autor pensaba en los escollos mortíferos, desde el nacimiento hasta el ingreso pleno en la actividad económica, que harían necesario más de un nacimiento por trabajador para asegurar el reemplazo de éste. Las otras citas parecen indicar sólo un reemplazante por trabajador. Compárese con la opinión de Engels, vertida mucho más tarde:

“Sobre la base de este modo de producción [el capitalismo], el coste de producción del obrero consiste en la suma de medios de vida —o en su correspondiente precio en dinero— necesarios para que aquél pueda trabajar y mantenerse en condiciones de seguir trabajando, y para sustituirle por un nuevo obrero cuando muera o quede inservible por vejez o enfermedad, es decir, para asegurar la reproducción de la clase obrera en la medida necesaria” (Engels, 1891: 148.)

Conformando el criterio de Engels con las citas de Marx, el valor de la fuerza de trabajo es igual al tiempo de trabajo medio socialmente necesario para asegurar la reproducción *simple* del trabajador o trabajadora en cuestión. Es el flujo de medios de vida que aseguren:

- 1) la supervivencia de la persona y de su pericia durante el término señalado por la longevidad media en su grupo social; más
- 2) la creación y crianza de *un* reemplazante que sobreviva hasta la edad adulta, del sexo y calidad socialmente necesarios.

Por obra de la rígida división sexual del trabajo, que limita la movilidad de hombres y mujeres entre tareas, el sexo "socialmente necesario" del sustituto es el mismo que el del trabajador que reemplaza. En la medida en que desaparezcan los cotos reservados a uno u otro sexo, esta observación perderá su validez.

En el costo del reemplazante y, por lo tanto, en el valor de la fuerza de trabajo, figuran el costo de lograr la fecundidad necesaria para la reproducción simple, bajo la mortalidad imperante en el grupo social del trabajador en cuestión, *más* el costo de limitar la fecundidad de ese punto en adelante. Estos costos tienen una dimensión "moral", en el sentido de Marx (1959: 124), que refleja la actitud subjetiva de las personas hacia la regulación de su fecundidad y hacia los medios de regulación de la fecundidad.

¿Por qué asegura el valor de la fuerza de trabajo su reproducción simple y no en cualquier escala? La analogía con otras mercancías es estrecha. El valor de una unidad de cualquier mercancía es el valor de *una nueva* unidad. Es la cantidad de trabajo necesaria para crear la nueva unidad en las condiciones medias de demanda y producción que imperan *ahora* (Marx, 1959: 159). De paso, notemos que tanto Mandel (1973: 5-6) como Marx (1865: 46-54) incluyen la demanda del producto entre los determinantes del trabajo medio socialmente necesario. En la creación de fuerza de trabajo, el "envase" irreductible es la persona física: "La fuerza de trabajo de un hombre existe, pura y exclusivamente, en su individualidad viva" (Marx, 1865: 55-6). Reproducir una unidad de fuerza de trabajo significa reproducir el "envase", crear una nueva persona.

Aunque la fuerza de trabajo puede exhibir calidades distintas, no cabe reemplazar una persona por otras de inferior calidad. Las rigideces tecnológicas no permiten repartir la pericia de una persona entre varias. Normalmente, dos obreros no pueden sustituir a un trabajador de calidad superior a la de cada uno de ellos. Una evolución tecnológica adecuada puede también hacer factible tal sustitución, pero el cambio técnico alteraría también el valor de la fuerza de trabajo y los términos del problema. Por eso, un trabajador con dos hijos, cada cual de calidad igual a mitad de la del padre, generalmente no reproduce su fuerza de trabajo en escala simple, sino en escala contraída. Según los supuestos del ejemplo, está reemplazando su fuerza de trabajo con otra de calidad inferior cuando la demanda de fuerza de trabajo no ha evolucionado en el mismo sentido.

La calidad socialmente necesaria del trabajador y su reemplazante comprende sobre todo la habilidad técnica, salud y esperanza de vida. Además, la calidad socialmente necesaria es la indispensable para mantener la posición social de la persona y sus descendientes. Recordemos que los procesos de trabajo no generan solamente bienes y servicios. También reproducen las premisas sociales de su existencia. Marx comentó así la operación de este principio bajo el capitalismo: "el propio obrero

produce constantemente la *riqueza objetiva como capital*, como una potencia extraña a él, que le domina y le explota, y el capitalista produce, no menos constantemente... , el obrero *como obrero asalariado*. Esta *constante reproducción* o *eternización* del obrero es el *sine qua non* de la producción capitalista" (Marx, 1959: 480). Distintas clases y fracciones de clase tienen diferente formación, salud y longevidad. En tiempos normales, quienes produzcan fuerza de trabajo de valor inferior (superior) al valor necesario para mantener su posición jerárquica caerán (ascenderán) en la escala social.

La capacitación socialmente necesaria varía con el conocimiento técnico. Si la estructura de la demanda de fuerza de trabajo se mueve hacia calidad más simple, muchas familias encontrarán que desperdiciaron medios de vida en desarrollar habilidades en sus hijos y en sí mismos que no encuentran salida en el mercado. Fue la cruel realidad de las primeras fases de la industrialización capitalista, que disminuyó y aniquiló muchos oficios. Cuando la estructura de la demanda evoluciona hacia calidad superior, como ha sucedido en las etapas más avanzadas de la industrialización (Bowles y Gintis, 1975), los padres deben dedicar más trabajo a mejorar la preparación de sus descendientes y quizá también a actualizar la suya propia. A falta de reducciones en el valor de los medios de vida, los padres, para no perder su posición social, deberán ejecutar el trabajo necesario adicional que les impone el acrecentado valor de su fuerza de trabajo. En ese esfuerzo, los padres pueden terminar con una familia menos numerosa que la de sus propios padres; volveremos sobre este punto más adelante.

Por su lado, las tendencias a salud más barata y al predominio de la demanda de trabajadores de mejor salud, así como las luchas obreras por mejores condiciones de vida y trabajo, han aumentado la longevidad y salud socialmente necesarias. Las empresas que usan tecnología avanzada y producen en gran escala, empresas que hoy dominan la demanda de trabajadores, sufren mucho con la baja productividad de obreros enfermizos y con el mayor ausentismo y tasa de rotación de la mano de obra que conlleva la mala salud. Otras compañías toleran amplias gamas de salud entre sus obreros, sin desmedro de los beneficios.

En salud y longevidad influye otro elemento "histórico moral": los deseos de tiempo libre, fumar y beber en exceso, el descuido del ejercicio físico y la realización de tareas de mucha tensión nerviosa pero de alta posición social. Normalmente, para mejorar la cantidad y calidad del consumo es necesario reducir el tiempo libre y trabajar más. Si no sacrifica su consumo dañino para la salud, la familia posiblemente producirá menos salud que lo que le permiten su ingreso, el costo de los medios de salud, la técnica médica y sus conocimientos de ésta (Weiss-Altaner, 1976c). La influencia de estos elementos "histórico morales" en la producción familiar de salud probablemente es inferior a la del ingreso familiar y el costo de los medios de salud, entre las familias pobres; pero seguramente aumenta una vez superada la pobreza.

Imaginemos una pareja conyugal. El valor de la fuerza de trabajo del padre incluye su propio mantenimiento y el de un hijo que sobreviva hasta incorporarse a la vida activa. Al segundo flujo de medios de vida contribuye el tiempo gastado en concebir, gestar, dar a luz, criar y socializar al niño. En una palabra, para *producirlo*. De manera análoga, el valor de la fuerza de trabajo de la madre incluye su mantenimiento y el de una hija que sobreviva hasta incorporarse a la actividad productiva. La producción del reemplazante del padre normalmente recae sobre la madre pero puede ser también distribuida entre varias personas, cada quien contribuyendo parte del valor destinado a producir el hijo y completando su propio costo de reproducción con sobretrabajo, es decir, con trabajo en exceso del tiempo necesario para asegurar su propia reproducción. (Para los conceptos de trabajo necesario y sobretrabajo, véase Marx, 1959, Caps. 8 y 16.)

La pareja conyugal brinda claras ventajas económicas a hombre y mujer, en comparación con una vida individual aislada, especialmente cuando la tecnología es rudimentaria, con primacía del trabajo vivo, y cuando el control precario sobre la naturaleza expone a la gente a gran inestabilidad e incertidumbre. Ambos se aseguran una fuente suplementaria de trabajo, y las posibilidades de cooperación, economías de escala y producción conjunta dentro de la pareja significan mayor productividad en las tareas del hogar. El lazo micropolítico que une a los cónyuges facilita la distribución entre ellos del tiempo necesario para mantenerse a sí mismos y producir sus reemplazantes.

Hoy en día la seguridad económica de una persona sola es bastante amplia, entre ciertas capas sociales de ingreso alto y con acceso a los frutos de la tecnología moderna. Si añadimos la creciente socialización de algunos aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo (como la educación y la preparación de alimentos), es obvio que las ventajas económicas de la vida en pareja se acercan a las de la vida individual aislada. Entre los grupos recién mencionados, principalmente de los Estados Unidos, Canadá y Europa occidental, la "pareja moderna", objeto de tanto comentario en años recientes, es un arreglo de transición. En ella se están viviendo los reajustes emocionales y en el estilo de vida que provocó la revolución tecnológica después de 1945, entre los cuales descuellla la expansión del trabajo remunerado femenino.

De la definición de "valor de la fuerza de trabajo" expuesta más arriba, se deduce que la reproducción *ampliada* de la pareja y de la población es sufragada por el *sobretrabajo* de los padres, cuyo tiempo necesario produce sólo un reemplazante sobreviviente y de calidad socialmente necesaria para trabajador y trabajadora. Dada la división del trabajo según sexo y edad que de hecho ha imperado en el hogar, el sobretrabajo impuesto por la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo ha sido sobretrabajo de mujeres y niños. El alivio que la pareja pudo representar para la mujer fue neutralizado con creces por la reproducción ampliada de la pareja. No es exagerada la conjetura de que su debilidad política

abandona la mujer a la imposición de una escala de reproducción más amplia que la que ella misma desea.

Más de un reemplazante por trabajador, más preparación técnica que la socialmente necesaria en el oficio del obrero en cuestión, mayor esperanza de vida que la normal en su grupo social, esfuerzos por subir en la escala social: todos representan reproducción ampliada de la fuerza de trabajo y ocasionan sobretrabajo. La reproducción ampliada puede sobrevenir por tantos motivos, entre ellos la tecnología reproductiva. Como todavía no es posible determinar el sexo del niño antes de su concepción, la reproducción simple amenaza siempre ampliarse con hijos e hijas en exceso, una vez excluidos el aborto, el infanticidio y el abandono. Merece destacarse también el ejemplo del trabajador ya formado que decide cambiar de rumbo y mejorar su propia calidad. Tal decisión impone sobretrabajo al obrero, pues entraña la expansión de la capacidad de trabajo que tenía al ingresar en la vida activa.

En este último grupo figuran muchos adultos que emigran del campo a la ciudad; casi siempre cambian de ocupación y rama de actividad (Kuznets, 1964; Sjaastad, 1962). Programas gubernamentales de adiestramiento han socializado algo del costo de tal transición ocupacional, pero la mayor parte recae sobre el obrero mismo. Como insistió Becker (1964), la empresa capitalista que busca el máximo de beneficios subvencionará la capacitación de sus trabajadores sólo mientras pueda monopolizar la productividad y tasa de plusvalía mayores que resultan del adiestramiento. Los migrantes en cuestión, sin embargo, normalmente sólo necesitan una capacitación muy general para adaptarse al trabajo y vida urbanos, que con todo mejora su eficiencia en cualquier empresa. Si además pueden abandonar una firma por otra, la empresa no logra ejercer un monopolio sobre la productividad suplementaria y traspasa los costos de ese tipo de adiestramiento a los obreros mismos, procedimiento que se presta a muchos abusos.

Varias circunstancias pueden aliviar la carga de sobretrabajo que representa la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo, en primer lugar, la tecnología usada, que posibilita la producción conjunta y las economías de escala, ambas frecuentes en la creación de otros valores de uso (Bonn, 1964; Denison, 1962; Kuznets, 1966; Landes, 1965; Pollak y Wachter, 1975; Pratten, 1971; E. A. G. Robinson, 1958). Pocas actividades hogareñas excluyen la posibilidad de producir simultáneamente niños; en esto radica la producción conjunta. Ciertos trabajos fuera del hogar son igualmente compatibles con la creación simultánea de nueva fuerza de trabajo, especialmente con su capacitación, algo muy usual en la producción simple de mercancías. No obstante la economía de tiempo que represente la producción conjunta, cabe recordar que las horas de producción conjunta de niños difieren cualitativamente de esas mismas horas sin los niños, de acuerdo con la satisfacción o disgusto que éstos ocasionan.

Los ejemplos caseros de economías de escala son múltiples; una o va-

rias personas pueden vivir con una cocina o un baño; la misma luz alumbrada y la misma estufa caliente a una o varias personas; los niños menores heredan objetos de sus hermanos mayores y se socializan mutuamente. Espenshade (1973) demostró que el costo por niño disminuía con el orden de nacimiento, entre una muestra de familias urbanas tomada en los Estados Unidos en 1960-1961.

La posibilidad de *deseconomías* de escala en la creación de personas recibe cierto apoyo del informe de Wray (1971) sobre las asociaciones negativas observadas entre los valores medios de nutrición, mortalidad, estatura y calificación en pruebas psicológicas, por un lado, y el tamaño de la familia, por el otro, en distintas fechas (casi todas después de 1950) y diversos lugares del mundo. Dos cuadros, sobre Gran Bretaña en los años 1950, dividieron su universo de casos en cuatro clases sociales. La asociación entre la estatura media del niño a la edad de 15 años y el tamaño de su familia fue *positiva* para niños de clase media alta, y negativa tratándose de las otras clases (Wray, 1971: 419, cuadro 5). La asociación entre la calificación media del niño en pruebas de inteligencia a los 11 años y el tamaño de su familia fue negativa en las cuatro clases sociales (Wray, 1971: 425, cuadro 9). Las *deseconomías* de escala, si efectivamente las hay, parecen guardar relación con la posición social de la familia. Los niños de familias numerosas pero de clase media alta *sobrepasaron* la estatura y calificaciones de hijos únicos pero de clase baja manual. Posiblemente, las familias más aventajadas usaron insumos de mejor calidad y organizaron mejor la producción de fuerza de trabajo que las otras familias, contrarrestando así la influencia de las *deseconomías* de escala. De cualquier modo, se requerirán más estudios para conocer la magnitud y signo de las *economías* de escala presentes en la producción de personas.

Otro alivio del sobretrabajo que exige la reproducción ampliada se observa cuando el precio de la fuerza de trabajo rebasa su valor. Entonces, la misma cantidad de trabajo necesario permite crear más hijos e hijas de calidad constante o producir descendientes de más calidad (Weiss-Altaner, 1975b). Tal disparidad entre precio y valor favorable al obrero normalmente ocurre en períodos de auge del poder obrero frente a los empleadores. Además, algunos trabajadores pueden recibir de sus patrones parte del sobretrabajo de otros obreros, dentro y fuera del país, que los patrones se apropiaron por diversas vías (Mandel, 1969). El intercambio desigual de medios de vida, por su lado, es capaz de reducir el valor de la capacidad de trabajo para ciertas familias favorecidas; nunca para todas.

Los avances tecnológicos que multiplican el rendimiento del trabajador en la producción de personas y medios de vida reducen el valor de la fuerza de trabajo (Marx, 1959: 253) y abrevian el tiempo que absorbe la reproducción simple de ésta. La reproducción ampliada seguirá exigiendo sobretrabajo pero éste se tolerará mejor a medida que descienda el valor de la capacidad de trabajo. Si las innovaciones aumentan el po-

der del obrero asalariado, ofrecen oportunidades de intercambio desigual o amplían el radio de acción de la producción conjunta y de las economías de escala, entonces sí mitigarían el sobretrabajo que significa la reproducción ampliada.

No olvidemos, finalmente, la opción que tienen algunos padres de descargar todo o parte del sobretrabajo que representa la reproducción ampliada de su fuerza de trabajo sobre sus niños de más edad (y especialmente sobre las niñas), sobre allegados y parientes, y sobre trabajadores domésticos cuya fuerza de trabajo es comprada y explotada.

¿Cómo se relaciona el tamaño completado de la familia con el valor que representa la fuerza de trabajo que la familia desea crear en su seno? La familia podrá producir más personas si disminuye la calidad de fuerza de trabajo que desea; si aumenta su ingreso; si baja el valor de la fuerza de trabajo de cualquier calidad; si se reduce el consumo deseado de bienes suntuarios que no contribuyen a reproducir la fuerza de trabajo; y si decrece el tiempo libre. Los estudios resumidos por Leibenstein (1974) y Simon (1974) confirman éstas y otras derivadas parciales del tamaño de la familia.

Al mismo tiempo que los adelantos técnicos abarataron muchos medios de vida y redujeron así el valor de la fuerza de trabajo, arrojaban nuevos objetos de consumo que se convirtieron en parte imprescindible de una "vida decente" (Braudel, 1976; Kuznets, 1966). El resultado neto fue aumentar la calidad y valor de la fuerza de trabajo (Marx, 1959: 124; Seccombe, 1975). Durante tales transformaciones, no sorprende la disminución paulatina y a veces aguda del tamaño medio de la familia.

Cuando el cambio tecnológico y organizativo es muy rápido, las alteraciones en el valor de la capacidad de trabajo pueden sobrevenir mientras las parejas todavía están formando sus familias y conducirlos a producir menos niños de lo que habían pensado en un comienzo. La tecnificación de las actividades productivas exige fuerza de trabajo más calificada, y se suma al elemento "histórico moral" para aumentar el valor de la fuerza de trabajo y reducir el tamaño que la familia podría alcanzar con la misma asignación de su tiempo. Una influencia en el sentido contrario viene de la expansión espectacular en la magnitud de las unidades productivas, aparejada por su ascenso político. En ellas ha despertado el interés por socializar algunos aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo para abaratarla, asegurarse ciertas calidades de fuerza de trabajo en el futuro (caso de las subvenciones a la educación pública y particular), y liberar a la mujer de faenas domésticas valiéndose de guarderías y cafeterías que facilitan la producción conjunta de mercancías y personas fuera del hogar.

En esta problemática, ¿dónde figura el control deliberado de la fecundidad? Los medios reguladores de la fecundidad son productos del trabajo humano y tienen un costo de reproducción. Los otros costos asociados a la regulación de la fecundidad son la información sobre tales medios y la manera de usarlos, así como el disgusto personal y el temor al

oprobio social que ocasionarían medios específicos o cualquier intento de controlar la fecundidad (Weiss-Altaner, 1975b: 187). La regulación de la fecundidad participa en toda escala de reproducción de la fuerza de trabajo, y el valor de los medios reguladores forma parte del valor de la fuerza de trabajo, con la sola excepción de las escalas de reproducción que corresponden a la fecundidad natural, es decir, a la fecundidad no explícitamente controlada (Henry, 1961). El costo de los medios necesarios para alcanzar pero no traspasar la reproducción simple figura en el trabajo necesario y en el valor de la fuerza de trabajo. Los medios reguladores usados para traspasar la reproducción simple y para detenerse en cualquier punto más adelante imponen sobretrabajo. También exigen sobretrabajo los costos, en medios reguladores de la fecundidad, necesarios para lograr cualquier combinación deliberada de períodos intergenésicos. No absorben sobretrabajo los períodos establecidos por la amenorrea post-natal y otros factores fisiológicos en los que solamente influyen prácticas sociales que *no* buscan limitar la fecundidad de manera explícita. Sobre la diferencia entre la regulación no intencionada e intencionada de la fecundidad, véanse Blake y Davis (1956), Bourgeois-Pichat (1965, 1967), Easterlin (1975a), Henry (1961) y Weiss-Altaner (1975b: 186, 190).

Los medios reguladores de la fecundidad representan una proporción reducida del valor total de la fuerza de trabajo. Sin embargo, en ciertas situaciones pueden obstaculizar el descenso en el tamaño medio de la familia. Abundan las pruebas de que muchas mujeres en el mundo de hoy desean frenar su reproducción, aunque no hasta alcanzar la escala simple (Caldwell, 1974, 1975; Freedman *et al.*, 1974; Knodel y Pitak-epsombati, 1973; Knodel y Prachuabmoh, 1973; Simmons *et al.*, 1975; Ware, 1974). Las recetas tradicionales en cuanto al tamaño de familia adecuado no concuerdan con las nuevas condiciones creadas por la mortalidad infantil en descenso agudo, la demanda de obreros más calificados, la desaparición de muchos oficios tradicionales, la toma de conciencia femenina y los nuevos bienes de consumo que aumentan el valor de la fuerza de trabajo. Más y mejor información sobre control de la fecundidad, mayor eficiencia en la producción de los medios de control y valoraciones subjetivas más favorables a la regulación de la fecundidad reducirían el valor de los medios reguladores y facilitarían el reajuste de los planes familiares.

Los descensos en la mortalidad afectan doblemente el costo de reproducción de la capacidad de trabajo, pues, al prolongar la vida, lo aumentan; y, al mejorar las probabilidades de supervivencia del feto hasta la edad adulta, lo reducen. En efecto, cualquier flujo de medios de vida aumenta en volumen total si dura más tiempo. Asimismo, si menos niños mueren antes de llegar a la edad de substituir a sus padres, disminuirán los recursos malbaratados. Las reducciones en la morbilidad, al contrario de los descensos en la mortalidad, exclusivamente *reducen* el valor de la capacidad de trabajo. Son menos los tratamientos curati-

vos y la producción potencial perdida por causa del ausentismo y la eficiencia mermada.

La mayor regularidad, cantidad y calidad de la dieta, las mejoras en la vivienda y el transporte, y los adelantos de la medicina han reducido el costo de la salud en todo el mundo. Millones de familias han logrado una longevidad y morbilidad que les estaba económicamente vedada en el pasado (Weiss-Altaner, 1975a). Como las reducciones en la mortalidad beneficiaron más a las personas menores de 15 años que a cualquier otro grupo etario, por lo menos desde 1800 (Ariaga, 1968, 1970; Drake, 1969; Durand *et al.*, 1975; Glass y Grebenik, 1965), el efecto neto de la evolución de la longevidad y salud sobre el valor de la fuerza de trabajo fue reducirlo.

El valor de los medios de vida y regulación de la fecundidad, la longevidad, la salud y la tecnología usada para reproducir la fuerza de trabajo han evolucionado en el sentido de aminorar el valor de la fuerza de trabajo. El poder adquisitivo de las familias también ha crecido. Sin embargo, las familias en casi todo el mundo son más pequeñas que antes. La paradoja es tan sólo aparentemente. Los factores mencionados no cambiaron aislada sino conjuntamente, durante la creación y conquista del mercado mundial por el capitalismo. La revolución científica que acompañó ese proceso, y que aún prosigue, impulsó la expansión de la calidad socialmente necesaria de la fuerza de trabajo y por tanto de su valor. El paso moderno hacia la familia reducida proviene del crecimiento acelerado de la calidad socialmente necesaria de la fuerza de trabajo.

4. Poder adquisitivo familiar

Esta es la segunda hoja de la "tijera" de presión compuesta por el consumo deseado y el consumo factible. El poder adquisitivo de la familia depende del rendimiento de cada uno de sus miembros en distintas tareas; la distribución que hace la familia entre tiempo libre y trabajo; el precio del trabajo familiar, es decir, de las mercancías producidas en el hogar; el precio de la fuerza de trabajo familiar; el sobretrabajo de personas ajenas que la familia se apropia; y la acumulación lograda en el pasado.

El rendimiento es un concepto puramente tecnológico, medido en valores de uso producidos por hora. Depende de la habilidad del obrero, la tecnología empleada y la calidad de las materias primas e instrumentos utilizados. Distintos miembros de la familia rinden más en ciertas tareas que en otras y es razonable que concentren su tiempo ahí donde producen más. Sin embargo, las diferencias en habilidad por sexo no son aleatorias. Desde una edad muy temprana, niños y niñas caminan separados, desarrollando su destreza en tareas "masculinas" y "femeninas", que luego justificará la especialización por sexo (Oppenheimer, 1970).

El rendimiento de la familia toda depende de su composición por sexo y edad. Si existen economías de escala en la producción hogareña,

el volumen total producido por la familia podría repercutir en su eficiencia. Asimismo, la composición del producto familiar afectaría su rendimiento por medio de la producción conjunta. La producción total de la familia depende de su composición por sexo y edad pero también de su tamaño y de la combinación de tiempo libre y trabajo que adopta. A más tiempo trabajado, más poder adquisitivo. Los topes al tiempo son, por el lado de la familia, sus deseos de consumo, acumulación y recreo y, por el lado de la sociedad, la demanda de mercancías y fuerza de trabajo. Por ejemplo, las mujeres de las zonas urbanas dedican más tiempo al mercado que las mujeres residentes en zonas rurales, hasta cierto punto porque hay más demanda de tiempo femenino en la ciudad. En teoría, la familia podría ampliar su producción sin sacrificar tiempo libre, pasando de una jornada en que el recreo y el trabajo se entremezclan hacia una jornada de grandes bloques homogéneos de trabajo y tiempo libre. Pero ese cambio cualitativo entraña una transformación tan profunda en las costumbres que sólo ocurre cuando se verifican grandes cambios tecnológicos y políticos, como la industrialización.

La productividad familiar y las horas trabajadas contribuyen directamente a la capacidad de apropiación familiar, sin pasar por el mercado de bienes o de fuerza de trabajo. A medida que los valores de uso se convierten en mercancías, entran en juego el precio del trabajo y el precio de la fuerza de trabajo como determinantes adicionales del poder adquisitivo familiar.

El precio de las mercancías normalmente no es igual a su valor. Desfases entre la oferta y la demanda contribuyen a separarlos, mientras que el rendimiento diferente de las unidades productivas y su distinto poder monopólico sobre los medios de producción, información, crédito, transporte y medios coercitivos generan relaciones de intercambio desigual (Mandel, 1968, 1972). A pesar del predominio que va logrando el proceso de producción como fuente de plusvalía, el cambio desigual que se opera en la circulación continúa sirviendo de medio para apropiarse la plusvalía.

Estrictamente hablando, aun cuando la fuerza de trabajo se vende por su valor, existe un cambio desigual porque la fuerza de trabajo que recibe el capitalista tiene un valor de uso para él que rebasa el valor de uso de los medios de vida que entrega al obrero (Mandel, 1968: 154-5). Fuera de esta disparidad medular, los intentos francos y solapados de reducir el precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor atizan la lucha incesante entre patrones y obreros. Los subterfugios empleados son muchos: apresurar el ritmo de trabajo, combinar el salario por tiempo y el salario por piezas de manera engañosa, manipular los escalafones de antigüedad, cobrar por el adiestramiento, mudar la empresa hacia países con fuerza de trabajo más barata. El grado de organización de trabajadores y de pequeños productores de mercancías, así como el tamaño de la reserva de trabajadores y *trabajadoras*, pesan sobre el precio que alcanzan la fuerza de trabajo y los productos del trabajo artesanal.

La producción de fuerza de trabajo se alimenta de trabajo vivo, que la mayoría de los hogares suministran de sus propias reservas. Algunas familias aprovechan su posición social y económica para apropiarse del sobretrabajo de su servidumbre. Los sirvientes seguramente contribuyeron de manera decisiva a reproducir la fuerza de trabajo de sus patrones, y siguen haciéndolo (Jelin, 1974). El servicio doméstico comprendió una parte significativa de la mano de obra en alguna época en casi todos los países, pero decayó con el aumento del valor de la fuerza de trabajo, que elevó el precio del trabajo doméstico y motivó la mecanización y socialización de muchas tareas del hogar. El paso hacia la familia pequeña contribuyó por su lado, reduciendo la demanda de sirvientes. En algunos países con fuerza de trabajo de alto valor pero cercanos a economías dependientes, inmigrantes baratos ocupan las plazas abandonadas por los nacionales y suavizan la tendencia hacia la desaparición del servicio doméstico.

El monto y ritmo de la acumulación familiar refluyen de manera obvia en el poder adquisitivo familiar. Sobre la acumulación, a su vez, pesan las reglas que rigen el reparto de los productos creados en cada ciclo de producción y limitan así la acumulación factible dentro de una generación. Las reglas en materia de herencia circunscriben la acumulación de una generación en otra. La costumbre de consumir en común el excedente de cada ciclo productivo inhibe la acumulación dentro y entre generaciones, y parece servir para cimentar la cooperación en pueblos primitivos y expuestos a gran inseguridad ante la naturaleza (Sahlins, 1972). Al brindar a algunos la posibilidad de alejarse económicamente de sus prójimos, y a sus expensas, las fuerzas productivas en expansión embisten contra tales costumbres. Una vez iniciada la consolidación del excedente dentro de cada generación, caen también las barreras a la consolidación de generación en generación. Las tradiciones de cooperación, sin embargo, no desaparecen de inmediato. Perduran en la práctica de grupos sociales inferiores (Lomnitz, 1973, 1975) y en la ideología, donde compiten con los valores de reciprocidad equilibrada y negativa que abandonan la difusión del intercambio (Sahlins, 1972, Caps. 5 y 6).

V. DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO

Las repetidas oleadas de reivindicación feminista, contemporáneas con períodos de crisis y cuestionamiento (Needham, 1956; Sacks, 1976; Thompson, 1963), han motivado discusión y estudios de toda especie alrededor del origen y justificación de la división sexual del trabajo, creando un acervo histórico sobre el tema. A esta altura, se puede declarar, con la certitud científica que amerita una hipótesis en vías de consagración, que las variadas especializaciones por sexo documentadas en distintas sociedades (Boserup, 1970; Reiter, 1975; Youssef, 1974) no alcanzan diferencias biológicas entre el hombre y la mujer. El "eterno femenino" y el "eter-

no masculino” son categorías surgidas de la realidad social para justificar la asignación de tareas por sexo. Apoyadas en analogías biológicas mal trazadas, resultan enajenantes y mistificadoras, prosperando solamente en un suelo pre y anti-científico.

La división sexual del trabajo propia de la reproducción fisiológica se extendió a otras tareas, pero no por razones biológicas, sino económicas y políticas. La tecnología prehistórica asignó un papel destacado al trabajo vivo en todos los procesos de trabajo. Si las costumbres de los aborígenes de hoy es guía confiable en la prehistoria humana, la creación de fuerza de trabajo entonces corrió por cuenta de grupos domésticos pequeños y autónomos; la simplicidad extrema de la fuerza de trabajo en los pueblos primitivos fomenta tendencias desintegradoras y dificulta la cooperación social para reproducir fuerza de trabajo, así como para otras tareas (Lee, 1972b; Netting, 1972; Sahlins, 1972).

Elemento clave para crear el insumo más importante, la fuerza de trabajo, y capaz de trabajar más allá de lo necesario para reembolsar su propio sustento, la mujer no pudo menos de suscitar la codicia de otros. En consecuencia, esperaríamos encontrar, en casi todas las sociedades, vedado el acceso de la mujer a las artes militares, salvo bajo supervisión masculina. Igualmente, deberíamos observar prácticas que exaltan lo “masculino” y lo “femenino”. El predominio de la mujer en la gestación y su capacidad de rendir sobretrabajo, así como la reproducción aislada de la fuerza de trabajo en pequeños grupos domésticos, sirvieron de base a la especialización femenina en tareas del hogar.

El monopolio de la mujer en la gestación se extendió a la crianza de los niños también por razones biológico-económicas, como lo sugieren estudios recientes sobre nómadas muy primitivos que viven de la caza, pesca y recolección. Entre los !Kung, la leche materna, más fácil de digerir que la carne y los vegetales recolectados por ellos, es el mejor alimento para niños (Lee, 1972a). Obligados a recorrer grandes distancias en búsqueda de alimento, los !Kung prolongan el período de lactancia para suprimir la ovulación y alcanzar períodos intergenésicos de 4 a 5 años de duración, que libran a la madre de cargar más de un niño a la vez. Prolongan así el tiempo en que la mujer, fuente única de leche humana, es irremplazable como productora del niño. Una vez ambulatorios, los niños comienzan a recolectar y subvenir a su propio sustento; la madre puede entonces gestar otro hijo.

Los hombres !Kung cazan y las mujeres producen niños y recolectan. Con la expansión de las fuerzas productivas y la evolución hacia la producción agropecuaria sedentaria, el cultivo de roza y el de arado, el intercambio, la propiedad privada y la producción industrial, se multiplicaron las tareas y aumentaron las combinaciones concretas de especializaciones por sexo. No procede catalogar aquí las combinaciones que conocemos. Las actividades que son reductos femeninos varían mucho de sociedad en sociedad, pero por lo general armonizan con la tarea fundamental de la mujer —crear fuerza de trabajo— como lo revela un

examen somero de diversos países modernos (Boserup, 1970; Oppenheimer, 1970; Youssef, 1974). No cabe, con los elementos de juicio disponibles, afirmar que las tareas femeninas son siempre más pesadas, tediosas o agotadoras que las masculinas. Impresiona el esfuerzo de las mujeres !Kung sólo para cargar a sus hijos (Lee, 1972a), pero debemos rehuir la tentación de generalizar sobre la base de contados casos. Como escribió Boserup en relación con África (1970: 22), la mezcla es variada.

La debilidad política de la mujer dentro de su familia y su escasa movilidad fuera de ella la exponen al sobretrabajo hogareño y a condiciones desfavorables de trabajo durante la mayor parte de su vida. El "gremio" masculino, confabulado con aliadas como las suegras, coarta el desplazamiento de la mujer de una unidad productiva (la familia, por ejemplo) a otra. Igual hacen, cuando pueden, los patrones con los obreros, y entre maridos como entre patrones brota la nostalgia al respecto. "El hombre es en la familia el burgués; la mujer representa en ella al proletario" (Engels, 1884: 230). La imagen expresa con vigor la explotación de la mujer en la familia. Desafortunadamente, los términos están en pugna con la propia economía marxista. La relación entre cónyuges no es capitalista, porque la mujer no vende su fuerza de trabajo a su marido (Marx, 1945: 171-292; Saffioti, 1976). Aun si lo hiciera, como en el caso de los planes mencionados recientemente en Europa de pagar primas a las amas de casa, la relación entre cónyuges continuaría siendo no capitalista hasta que el marido usare esa fuerza de trabajo para obtener de ella una ganancia.

Recapitulando, la imposibilidad de substituir a la mujer en la reproducción fisiológica, la baja productividad humana durante siglos, y la reproducción aislada y privada de la fuerza de trabajo motivaron prácticas sociales (por detallar en estudios concretos) que reducen la movilidad de la mujer y la encauzan primordialmente hacia la reproducción de la fuerza de trabajo y demás actividades de armonía con esa tarea. Los otros coadyuvantes de la división sexual del trabajo hay que buscarlos en casos específicos teniendo presente el papel de la mujer dentro de las relaciones y condiciones de producción concretas.

VI. DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO Y REPRODUCCIÓN ECONÓMICA

La población y el producto social han avanzado juntos en la historia humana (Dumond, 1972; Engels, 1884; Kuznets, 1966, 1967; Marx y Engels, 1845; Singer, 1971). La importancia de la mujer en la reproducción de la fuerza de trabajo asegura su posición clave en el crecimiento económico.

Como las relaciones sociales de producción en la familia no son, hasta la fecha, relaciones capitalistas (Saffioti, 1976), la mujer no crea plusvalía en su hogar (Marx, 1945: 280-92). El sobretrabajo de la mujer en su familia no figura en los libros de la contabilidad capitalista. No

obstante, la mujer es objeto de explotación y otras personas se apropian de su sobretrabajo cristalizado en los valores de uso y mercancías que ayuda a producir, especialmente la fuerza de trabajo. La mujer y la economía doméstica entablan relaciones de distribución con el capitalismo dominante que recuerdan algunos rasgos de la articulación de la economía familiar campesina y las plantaciones esclavistas con el capitalismo: aunque no crean plusvalía, las unidades mencionadas sí contribuyen a la masa de valor creada en la red económica internacional y afectan por vías indirectas las tasas de beneficio que imperan en distintas zonas de la red (Bartra, 1975; Mandel, 1972; Wallerstein, 1974).

En muchos matrimonios el marido aporta poco trabajo a la producción de los hijos, en comparación con el esfuerzo realizado por su cónyuge. Los hijos luego contribuyen a los proyectos económicos del padre o bien le prestan servicios directos, todo a muy bajo costo. A su vez, los maridos normalmente sufren exacciones sobre su propio trabajo. Conviene recordar, al formular políticas sobre la situación de la mujer, que la explotación de muchas esposas por sus maridos coexiste con la explotación de éstos por otras personas. La muy compleja red económica origina grupos de interés sumamente variados.

El sobretrabajo de la mujer en su hogar también permite que las mercancías producidas por la familia se vendan a un precio inferior a su valor. Si las mercancías representan más trabajo socialmente necesario que los medios de vida recibidos a cambio por la familia, ésta y sus mujeres subvencionarán a extraños por conducto del intercambio desigual. El bajo precio de la fuerza de trabajo familiar que posibilita la mujer permite una mayor tasa de plusvalía en el sector capitalista de la red que incluye a la familia. Además, el trabajo no remunerado dentro del hogar, predominantemente femenino, amortigua las fluctuaciones en el desempleo, el subempleo y el precio de la fuerza de trabajo.

Aparte de vincularse con el mercado por conducto de las mercancías producidas en su hogar, la mujer puede vender su propia fuerza de trabajo. Las mujeres no incorporadas al mercado de fuerza de trabajo constituyen una reserva elástica y barata que puede ser atraída o impelida hacia dicho mercado, o eliminada de éste con igual facilidad. Como la mujer no abandona las labores en su casa cuando vende su fuerza de trabajo, aunque generalmente sí reduce su producción doméstica (Vanek, 1974), ella puede compensar un salario insuficiente e inestable con sobretrabajo en casa. Sin tales obreras, ciertas empresas tendrían que competir con otros empleadores por la fuerza de trabajo masculina, que es más cara. La enseñanza primaria en los Estados Unidos se convirtió en ocupación femenina porque las escuelas públicas no quisieron competir con la industria de transformación ni con el bajo precio de la tierra fronteriza para atraer a hombres a las funciones de maestro primario (Oppenheimer, 1970: 77-96). Fue notable la contribución de la enseñanza primaria a la alfabetización de la población, la que a su vez facilitó la difusión de nuevas técnicas (Cipolla, 1969).

En el servicio doméstico y ocupaciones similares, donde ella presta servicios personales directamente al consumidor, la mujer subvenciona con su trabajo el tren de vida de sus patrones (Jelin, 1974). Verosíblemente el impulso que la servidumbre barata da al poder adquisitivo de sus patrones rematará en un consumo adicional suntuario, pero no descartemos la posibilidad de que tal incremento contribuya a mejorar la calidad de los hijos del patrón. La microeconomía neoclásica denominaría tal posibilidad "inversión en capital humano", expresión que eriza los cabellos de cualquier economista marxista por el uso ahistórico de la palabra "capital". Sin embargo, la mejora de la calidad de su fuerza de trabajo es parte fundamental de la estrategia de dominación de las familias dirigentes. Una investigación sobre el aporte cuantitativo del servicio doméstico a la reproducción de la fuerza de trabajo de sus empleadores contribuiría no tan sólo a la ciencia social sino aún más a la crítica social.

Por último, la mujer puede vender su fuerza de trabajo a un capitalista, que la compra para crear plusvalía y obtener una ganancia. En el caso anterior, la mujer vendía su fuerza de trabajo pero el comprador consumía el producto directamente, para su propio goce. Cuando el comprador consume la fuerza de trabajo para producir mercancías y aumentar su inversión, la mujer crea plusvalía para él. La diferencia entre ambas situaciones es la que existe entre el trabajo improductivo y el trabajo productivo, expresiones que sólo se aplican a la producción capitalista (Marx, 1945: 289), es decir, aquélla cuyo objeto es crear plusvalía. La distinción no cabe en otros tipos de producción, como la producción simple de mercancías y la producción de valores de uso para el hogar. El contenido específico del trabajo, su utilidad especial, el valor de uso que produce o la venta de la fuerza de trabajo no determinan si una actividad es productiva o improductiva. La sirvienta doméstica cambia su fuerza de trabajo por dinero como tal y aparece en los libros del patrón (si los lleva) bajo el rubro "consumo personal". La operaria en una fábrica cambia su fuerza de trabajo por dinero como capital. El empleador la contrata para que incremente el valor de su inversión inicial.

Esta distinción conceptual tiene un contenido político importante, porque las relaciones entre vendedor y comprador difieren en cada caso. La compra de fuerza de trabajo para la prestación de servicios personales suele generar relaciones de tipo patriarcal y de mayor acercamiento personal entre patrón y empleada. La compra de fuerza de trabajo para crear plusvalía entraña relaciones de proletaria a capitalista. Cada tipo de relación tiende a fomentar distintas formas de conciencia y acción política en la mujer.

La incorporación de trabajadoras al mercado no significa siempre el despido de varones. Como la sustitución de obreros por obreras no es perfecta, normalmente existen varios mercados laborales para cada sexo. Oppenheimer (1970: 5-62) descartó la sustitución de hombres por mujeres como un fenómeno significativo durante la fuerte expansión del em-

pleo femenino en los Estados Unidos entre 1940 y 1960. Pero mujeres y niños sí desplazaron a tejedores e hilanderos más capacitados cuando se mecanizó la industria textil de Inglaterra a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX (Thompton, 1963). Si bien la mujer no siempre compete directamente con el hombre en el mismo mercado, la segregación por sexo debilita a una y otro en su lucha contra los empleadores por el producto que crea el trabajo.

VII. FEMINISMO Y CAPITALISMO CONTEMPORÁNEOS

No por obra del azar surgió el feminismo del decenio de 1970 en los Estados Unidos y Europa occidental. La fuerte expansión en los últimos treinta años de las actividades administrativas y científicas, que requieren personal dócil y capacitado pero barato, motivó los esfuerzos por atraer fuerza de trabajo femenina al mercado. Esta tendencia, más vigorosa en los países dominantes, se observa también en las economías dependientes, acicateada por la expansión de su aparato estatal.

Tampoco por convicción feminista ayudan los agentes del capitalismo contemporáneo a suprimir las barreras a la movilidad económica de la mujer. Los capitalistas nunca han vacilado en eliminar o poner trabas a la venta de la fuerza de trabajo de grupos determinados, cuando una u otra acción convenía más a la expansión del capital (Meillassoux, 1975). En los Estados Unidos, por ejemplo, el crecimiento del sector de servicios entre 1940 y 1960 aumentó mucho la demanda de trabajadoras. Para desventura de las "buenas costumbres", el número de jóvenes solteras, la fuente tradicional, decreció durante esos mismos años a causa del descenso en la edad al contraer el primer matrimonio, el aumento en la nupcialidad, el envejecimiento de la población (resultado de la tendencia bajista de la fecundidad), el aumento cíclico en la fecundidad después de 1945, y la progresiva escolaridad femenina (Oppenheimer, 1970: 171). Hubo que satisfacer la necesidad contratando mujeres casadas y hasta con hijos, y mas pronto desaparecieron los prejuicios que habían impedido la venta de la fuerza de trabajo de tales mujeres.

La alianza entre el capitalismo y el feminismo se manifiesta en varios ámbitos, como las reformas legales que afirman y amparan la igualdad jurídica de la mujer y las modificaciones ideológicas y legales que libran la sexualidad de trabas vetustas. La unión entre capitalismo y feminismo, sin embargo, nunca irá más allá de extender a todas la libertad en el mercado, antigua promesa de la revolución burguesa (Secombe, 1975: 94, nota 16). El feminismo, al igual que el sindicalismo, se queda a medio camino si no elabora un programa social crítico y transformador. Sin quererlo, la breve nota autobiográfica de Curtis (1976) pone en evidencia esta observación. Ella lamenta la solidaridad perdida con otras compañeras, ahora que todas lograron acceso a ciertas ocupaciones y cargos en pie de igualdad con los hombres. Antes luchaban

contra los varones que les cerraban el paso. Ahora cada una lucha por su cuenta y por su propio bienestar, contra hombres y mujeres. Como no cuestionó a fondo la consigna del éxito individual y el contexto capitalista de esa consigna, Curtis recobró su aislamiento inicial después de una solidaridad feminista pasajera. Superada en la experiencia de Curtis la contradicción secundaria entre los sexos, perdura la contradicción principal de la vida enajenada y explotada.

Los movimientos de liberación de la mujer suelen tener orientaciones clasistas que las más de las veces pasan inadvertidas en la oscuridad de una ideología que enfoca la batalla entre los sexos pero ignora los conflictos dentro de cada sexo. Las feministas norteamericanas y europeas son principalmente de clase media y no proletaria; naturalmente, persiguen su propio interés, que con frecuencia expresan como el de todas las mujeres. No obstante, existen antagonismos que desunen a las mujeres. Knaster (1976: 31-3) vaticina pocas perspectivas en América Latina para un feminismo al estilo septentrional; la explotación de las mujeres rurales y obreras por sus "hermanas" burguesas sería demasiado marcada. Pero si continúa la expansión de la demanda de trabajadoras en tareas administrativas y la venta de la fuerza de trabajo de mujeres de clase media, no tardarán en aparecer las reivindicaciones de esas mujeres por un trato no discriminatorio, claro está, con formas peculiares de la región. Parece inevitable que esas reivindicaciones culminen cuestionando la división sexual del trabajo, aunque no se llegue a criticar la división de clases.

La profunda enajenación, hostilidad, incompreensión y pugna de intereses que distancia al hombre de la mujer en las sociedades contemporáneas exigen, como estrategia de transición, que la mujer se organice autónomamente en agrupaciones libres de control masculino (Coulson *et al.*, 1975: 71). Sin embargo, el tránsito hacia una era sin discriminación sexual será largo y existe el peligro de que el feminismo y sus organizaciones se estanquen en una fase reformista y clasista que solamente completará la transformación de la mujer en una mercancía.

VIII. TEMAS DE INVESTIGACIÓN

El enfoque clásico que adoptamos en este trabajo ha generado una fecunda serie de hipótesis, observaciones teóricas y guías para el análisis. Faltan ahora estudios de casos históricos y esfuerzos por calcular el alcance cuantitativo del enfoque teórico aquí expuesto. Ciertos temas sobresalen en importancia y son acreedores a parte de los recursos limitados de investigación, a saber: medir el valor de la fuerza de trabajo creada por distintos grupos de familias en diversos países; medir los flujos de sobretrabajo que van desde la mujer hacia su familia y otras personas y unidades productivas, dentro y fuera de su país; describir la situación de la mujer en las economías dependientes y tratar de calcular la contri-

bución cuantitativa de la mujer al sobretrabajo y plusvalía que se apropiaron los países dominantes.

Tales investigaciones no solamente ayudarían a comprender por qué las mujeres en distintos países se organizaron y comportaron como lo hicieron. Además, indicarían su contribución a la red económica internacional. Ese conocimiento, a su vez, debería facilitar la elaboración de tácticas y estrategias objetivas para eliminar la explotación de la mujer y superar las estructuras contemporáneas que obstaculizan el progreso humano.

IX. RESUMEN

Un enfoque económico ricardiano y marxista da más sentido histórico y social al análisis demográfico que la teoría económica neoclásica. Al destacar los lazos tecnológicos y las reglas de distribución que unen a las personas, el enfoque clásico supera la dicotomía entre individuo y sociedad y busca las zonas de discordia y cooperación entre individuos-en-sociedad, así como las reglas de transformación de los sistemas conflictivos en que se desenvuelven las personas. En consecuencia, los estudios sobre la mujer deben esmerarse por descubrir la contribución de la mujer a la reproducción del sistema social y reconocer que la situación de la mujer es un barómetro de la evolución social.

La supervivencia de cualquier institución depende de su aporte neto a las estrategias de vida de sus miembros. Las ventajas económicas que representa la familia varían según los procesos productivos ejecutados en el ámbito familiar, la importancia del trabajo vivo en la producción, el desarrollo de las fuerzas productivas, la división del trabajo y la distribución del control sobre los medios de producción. Durante largo tiempo, la sencillez de la tecnología y del consumo limitaron la dependencia entre las personas, salvo dentro de pequeños grupos domésticos que se aseguraban el acceso al insumo clave, la fuerza de trabajo, por medio de la cooperación. Con el progreso de la tecnología y la división del trabajo, disminuyó la independencia económica de que podían gozar esos grupos en la ausencia de exacciones políticas, quedando la familia cada vez más relegada a la creación y reproducción de fuerza de trabajo. Alguna forma de la familia parece haber coligado a las personas en todo período de la historia humana, lo cual justifica el interés que se le atribuye como unidad de análisis social.

Como toda economía se reduce en definitiva a una economía del tiempo, la división sexual del trabajo puede abordarse como un aspecto de la distribución del tiempo familiar. Los distintos usos se agrupan en trabajo remunerado, trabajo no remunerado, tiempo libre y reposo. Tanto el trabajo en el hogar como fuera de éste crean valores de uso y son, por tanto, trabajo útil.

La diferencia entre el consumo deseado por la familia y el consumo

factible ejerce una presión sobre el ingreso, que influye mucho en el reparto del tiempo familiar. Los determinantes del consumo deseado y del ingreso familiares pueden manifestarse en múltiples combinaciones en el curso de la vida de la familia y generarle así una serie de opciones. De ahí que sean tan variadas las distribuciones del tiempo de diversas familias.

El modelo normativo del comportamiento —de la optimización de objetivos sujeta a restricciones— no es el único modelo racional posible. La racionalización nace de la realidad concreta que vive la familia. Resulta más correcto y de mayor generalidad concebir las decisiones familiares como resultados de un proceso en que las familias advierten que su vida se ha vuelto difícil, elaboran planes para resolver el problema valiéndose de su conocimiento de la realidad (resumido éste en recetas que encadenan medios y objetivos), y alteran esos planes según lo consideran necesario.

La creación de nuevas personas y la reposición de las energías gastadas cotidianamente absorbe la mayor parte del consumo de casi todas las familias y reclama el tiempo de la pluralidad de las mujeres. Para aplicar el concepto marxista de explotación a esas y otras actividades, es necesario precisar los componentes del valor o costo de producción de la fuerza de trabajo y, especialmente, el número de personas físicas incluidas en ese valor. Armonizando el criterio de Engels, expresado en uno de sus últimos escritos (1891), con las equívocas declaraciones de Marx al respecto, el valor de la fuerza de trabajo sería igual al tiempo de trabajo medio socialmente necesario para asegurar la reproducción *simple* del trabajador o trabajadora en cuestión. Sería el flujo de medios de vida que garantiza la supervivencia de la persona y de su pericia, durante el término señalado por la esperanza de vida media en su grupo social y que asegura la creación y formación de *un* reemplazante del sexo y calidad socialmente necesarios. El sexo “socialmente necesario” del sustituto es el mismo que el del trabajador en cuestión, en virtud de la poca sustituibilidad de hombres por mujeres. La calidad “socialmente necesaria” es la formación técnica, longevidad y salud que imperan cuando el sustituto entra en la vida activa y le permiten mantener la posición social de su progenitor.

Cuando la tecnología evoluciona rápidamente, es muy probable que difieran la calidad socialmente necesaria del padre y del hijo. Si al mismo tiempo no disminuye el valor de los medios de vida, la familia tendrá que trabajar más para absorber el aumento en el tiempo necesario que conlleva la expansión de la calidad socialmente necesaria del hijo. Como lo demuestra la última parte de la definición del valor de la fuerza de trabajo, este concepto refleja la naturaleza clasista y jerárquica de la sociedad. Todo proceso de trabajo, inclusive la producción de personas, produce no solamente bienes y servicios sino debe reproducir además las premisas sociales de su propia existencia. Evidentemente, los períodos convulsionados de la historia presencian la redistribución a veces masiva

de personas entre distintos niveles del valor de la fuerza de trabajo. No obstante, los esfuerzos por ascender en la escala social sin alterar las relaciones sociales de producción normalmente exigen sobretrabajo y representan reproducción ampliada de la fuerza de trabajo.

De la definición del valor de la fuerza de trabajo aquí expuesta se deduce que el *sobretrabajo* de los padres sufraga la reproducción ampliada de la pareja, es decir, la producción de más de un niño y una niña sobrevivientes por pareja y de calidad socialmente necesaria o la producción de hijos de calidad superior a ésta. La carga ha recaído sobre mujeres y niños, pero la cooperación entre los familiares, así como las posibilidades de producción conjunta y economías de escala en la creación de fuerza de trabajo, alivian la carga en cierta medida. La reproducción ampliada de la fuerza de trabajo puede deberse a motivos diversos, algunos de ellos fuera del control de cualquier familia determinada, como la expansión de la demanda de trabajadores más capacitados.

Los progresos del conocimiento han abaratado los medios de vida y los medios reguladores de la fecundidad; han mejorado la salud y prolongado la vida humana; y han aumentado el poder adquisitivo familiar. Sin embargo, las familias de hoy son menos numerosas que antaño. La clave del misterio reside en la expansión de la calidad socialmente necesaria de la fuerza de trabajo durante la creación y conquista del mercado mundial por el capitalismo. Esa expansión neutralizó con mucho las influencias bajistas sobre el valor de la fuerza de trabajo y motivó a las familias para reproducirse en escala menos amplia que antes.

El poder adquisitivo familiar es la segunda hoja de la "tijera" de presión compuesta por el consumo deseado y el consumo factible. El poder adquisitivo de la familia depende del rendimiento de sus miembros en distintas tareas, la combinación de tiempo libre y trabajo, el precio de las mercancías producidas en el hogar, el precio de la fuerza de trabajo familiar, el sobretrabajo de personas ajenas que la familia se apropia, y la acumulación que la familia ha logrado en el pasado.

Las bases biológico-económicas de la especialización femenina en la reproducción de fuerza de trabajo y otras tareas domésticas residen en la baja productividad humana durante siglos, la imposibilidad de sustituir a la mujer en la gestación, la capacidad de la mujer de rendir sobretrabajo, y la reproducción aislada de la fuerza de trabajo en pequeños grupos domésticos. Todos estos factores motivaron prácticas sociales que reducen la movilidad de la mujer y la encauzan primordialmente hacia la reproducción de la fuerza de trabajo y demás actividades en armonía con esa tarea.

El sobretrabajo femenino subvenciona el consumo y los proyectos económicos de muchas otras personas en la red internacional en que la mujer participa como productora de fuerza de trabajo y de otros valores de uso y mercancías. A los jefes de familia, la mujer entrega fuerza de trabajo e hijos a bajo costo. Su sobretrabajo en el hogar también permite que las mercancías producidas por la familia se vendan a un precio

inferior a su valor. En el caso de la fuerza de trabajo y medios de vida que la familia vende, esto brinda una mayor tasa de plusvalía al sector capitalista de la red. El trabajo no remunerado dentro del hogar, que es predominantemente femenino, amortigua las fluctuaciones en el desempleo, el subempleo y el tipo de salario.

Las mujeres no incorporadas al mercado de trabajo constituyen una reserva elástica y barata de fuerza de trabajo que puede ser atraída o impelida hacia dicho mercado, o eliminada de éste con igual facilidad. Su incorporación al mercado no significa siempre el despido de varones. Como la sustituibilidad de obreros por obreras no es perfecta, normalmente existen varios mercados de fuerza de trabajo. De todos modos, la segregación por sexo debilita tanto a obreros como a obreras en su competencia con los empleadores por el producto que crea el trabajo.

La gran importancia del servicio doméstico entre los trabajos remunerados que asume la mujer exige recordar la distinción que trazó Marx (1945) entre trabajo improductivo y trabajo productivo en el capitalismo. La sirvienta doméstica cambia su fuerza de trabajo por dinero tal como aparece en los libros del patrón bajo "consumo personal". La operaria en una fábrica cambia su fuerza de trabajo por dinero como capital; el patrón la contrata para incrementar el valor de su inversión inicial. El sentido de la distinción conceptual es político. Las relaciones entre vendedor y comprador difieren en cada caso. La compra de fuerza de trabajo para exigir servicios personales generalmente implica relaciones de tipo patriarcal. La compra de fuerza de trabajo para crear plusvalía entraña relaciones de proletario a capitalista. Cada tipo de relación tiende a fomentar distintas formas de conciencia y acción política en la mujer.

La gran expansión del sector terciario en los últimos 30 años generó un crecimiento similar en la demanda de trabajadoras, forjando además una unión de intereses entre feministas y ciertos grupos patronales. Ambos cooperan en levantar las barreras a la movilidad económica de la mujer. Sin embargo, la alianza entre el capitalismo y feminismo contemporáneos no puede ir más allá de las promesas burguesas de libertad en el mercado. Los movimientos feministas quedarán en una etapa reformista y clasista si no elaboran un programa social crítico y transformador que identifique las raíces de la enajenación material y espiritual moderna.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

1. Ariès, P. 1973. *L'enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime*. París, Le Seuil.
2. Arriaga, E. E. 1968. *New Life Tables for Latin American Populations in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. Institute of International Studies, Berkeley, University of California.
3. ———. 1970. *Mortality Decline and its Demographic Effects in Latin America*. Institute of International Studies, Berkeley, University of California.

4. Bartra, R. 1975. "La teoría del valor y la economía campesina: invitación a la lectura de Chayanov." *Comercio Exterior* (México) 25 (5), mayo: pp. 517-24.
5. Baumol, W. J. 1974. "The Transformation of Values: What Marx 'Really' Meant (an Interpretation)." *Journal of Economic Literature* 12 (1), marzo: pp. 51-62.
6. ———. 1976. Reseña de G. Maarek, "Introduction au Capital de Karl Marx". *Journal of Economic Literature* 14 (1), marzo: pp. 82-8.
7. Becker, G. 1964. *Human Capital*. Nueva York. National Bureau of Economic Research.
8. ———. 1965. "A Theory of the Allocation of Time." *Economic Journal* 75 (299), septiembre: pp. 493-517.
9. Boon, G. K. 1964. *Economic Choice of Human and Physical Factors in Production*. North-Holland. Amsterdam.
10. Boserup, E. 1970. *Woman's Role in Economic Development*. Londres, Allen & Unwin.
11. Bourgeois-Pichat, J. 1965. "Les facteurs de la fécondité non dirigée." *Population* 20 (3), mayo-junio: pp. 383-424.
12. ———. 1967. "Social and Biological Determinants of Human Fertility in Nonindustrial Societies." *Proceedings of the American Philosophical Society* 111 (3), junio: pp. 160-3.
13. Bowles, S. y Gintis, H. 1975. *Schooling in Capitalist America*. Nueva York, Basic Books.
14. Braudel, F. 1967. *Capitalism and Material Life 1400-1800*. Tr. M. Kochan. Colophon. Nueva York, Harper & Row.
15. Brown, S. E. 1975. "Love Unites Them and Hunger Separates Them: Poor Women in the Dominican Republic." En Reiter 1975: pp. 322-32.
16. Cain, G. G. 1966. *Married Women in the Labor Force*. Chicago, Chicago University Press.
17. Caldwell, J. C. 1974. *The Study of Fertility and Fertility Change in Tropical Africa*. World Fertility Survey Occasional Paper No. 8. La Haya, International Statistical Institute.
18. ———. 1975. "The Containment of World Population Growth." *Studies in Family Planning* 6 (12), diciembre: pp. 429-36.
19. Cipolla, C. M. 1969. *Literacy and Development in the West*. Baltimore, Penguin.
20. Coulson, M. Magaš, B. y Wainwright, H. 1975. "The Housewife and her Labour under Capitalism". A Critique." *New Left Review* (89), enero-febrero: pp. 59-71.
21. Curtis, J. 1976. "When Sisterhood Turns Sour." *New York Times Magazine*, 30 de mayo: pp. 15-6.
22. Davis, K. y Blake, J. 1956. "Social Structure and Fertility: An Analytic Framework." *Economic Development and Cultural Change* 4(3), abril: pp. 211-35.
23. Deere, C. D. 1975. "The Division of Labor by Sex on the *minifundio*: Familiar Labor Deployment Strategies and Technological Change." Working Paper No. 8. Rural Development Project. California Agricultural Experiment Station. Berkeley, University of California. Junio.
24. Denison, E. F. 1962. *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before us*. Supplementary Paper 13. Nueva York, Committee for Economic Development.
25. Dewey, J. y Bentley, A. F. 1949. *Knowing and the Known*. Boston, Beacon.
26. Drake, M. 1969. *Population and Society in Norway 1735-1865*. Cambridge, Inglaterra. Cambridge University Press.
27. Dumond, D. E. 1972. "Prehistoric Population Growth and Subsistence Change in Eskimo Alaska." En Spooner 1972: pp. 311-28.

28. ———. 1975. "The Limitation of Human Population: A Natural History." *Science* 187 (4178), 28 de febrero: pp. 713-21.
29. Durand, J. D. et. al. 1975. "Report of Workshop in the History of the Mortality Transition." Mimeografiado. Graduate Group in Demography. Filadelfia, University of Pennsylvania. 15 de julio.
30. Easterlin, R. A. 1975a. "An Economic Framework for Fertility Analysis." *Studies in Family Planning* 6 (3), marzo: pp. 54-63.
31. ———. 1975b. "Population Change and Farm Settlement in the Northern United States." *Chicago*, Economic History Association Meetings.
32. Eichner, A. S. y Kregel, J. A. 1975. "An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics." *Journal of Economic Literature* 13 (4), diciembre: pp. 1293-1314.
33. Engels, F. 1884. "El origen de la familia, la propiedad privada y el estado." En K. Marx y F. Engels. 1971. *Obras escogidas* en dos tomos. Progreso. Moscú. Tomo 2: pp. 168-325.
34. ———. 1891. "Introducción a 'Trabajo asalariado y capital'." En Marx y Engels. 1973, vol. 1: pp. 145-52.
35. Espenshade, T. J. 1973. *The Cost of Children in Urban United States*. Institute of International Studies. Berkeley, University of California.
36. Feiwel, G. R. 1975. *The Intellectual Capital of Michal Kalecki*. Knoxville, University of Tennessee Press.
37. Freedman, R., Coombs, L. C., Chang, M.-C. y Sun, T.-H. 1974. "Trends in Fertility, Family size Preferences, and Practice of Family Planning: Taiwan, 1965-1973." *Studies in Family Planning* 5 (9), septiembre: pp. 270-88.
38. Freudenberger, H. y Cummins, G. 1976. "Health, Work, and Leisure before the Industrial Revolution." *Explorations in Economic History* 13 (1), enero: pp. 1-12.
39. Gardiner, J. 1975. "Women's Domestic Labour." *New Left Review* (89), enero-febrero: pp. 47-58.
40. Glass, D. V. y Grebenik, E. 1965. "World Population, 1800-1950." *Habakkuk y Postan* 1965: 56-138.
41. González, N. K. S. 1969. *Black Caribbean Household Structure*. Monograph 48. American Ethnological Society. Seattle, University of Washington Press.
42. Gramm, W. L. 1975. "Household Utility Maximization and the Working Wife." *American Economic Review* 65 (1), marzo: pp. 90-100.
43. Gronau, R. 1973. "The Intrafamily Allocation of Time: The Value of the Housewives' Time." *American Economic Review* 63 (4), septiembre: pp. 634-51.
44. Habakkuk, H. J. y Postan, M. (Comps.) 1965. *The Cambridge Economic History of Europe*, volumen 6. Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press.
45. Harcourt, G. C. 1972. *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*. Londres, Cambridge University Press.
46. Henry, L. 1961. "Some Data on Natural Fertility." *Eugenics Quarterly* 8 (2), junio: pp. 81-91.
47. Hollis, M. y Nell, E. J. 1975. *Rational Economic Man*. Londres, Cambridge University Press.
48. Howell, C. 1975. "Stability and Change 1300-1700: The Socio-Economic Context of the Self-perpetuating Family Farm in England." *Journal of Peasant Studies* 2 (4), julio: pp. 468-82.
49. Jelin, E. 1974. "La Bahiana en la fuerza de trabajo: actividad doméstica, producción simple y trabajo asalariado en Salvador, Brasil." *DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA* 8 (3): pp. 307-21.
50. Kahne, H. 1975. "Economic Perspectives on the Roles of Women in the American Economy." *Journal of Economic Literature* 13 (4), diciembre: pp. 1249-92.
51. Knaster, M. 1976. "Women in Latin America: The State of Research, 1975." *Latin American Research Review* 11 (1): pp. 3-74.

52. Knodel, J. y Pitaktepsombati, P. 1973. "Thailand: Fertility and Family Planning among Rural and Urban Women." *Studies in Family Planning* 4 (9), septiembre.
53. Knodel, J. y Prachuabmoh, V. 1973. "Desired Family size in Thailand: Are the Responses Meaningful?" *Demography* 10 (4), noviembre: pp. 619-38.
54. Kornai, J. 1971. *Anti-equilibrium*. Amsterdam, North-Holland.
55. Kuznets, S. S. 1964. "Introduction: Population, Redistribution, Migration and Economic Growth. En S. S. Kuznets et al. 1964. *Population Redistribution and Economic Growth: United States, 1870-1950*. Filadelfia, American Philosophical Society. Volumen 3: xxiii-xxxv.
56. ———. 1966. *Modern Economic Growth*. New Haven, Yale University Press.
57. ———. 1967. "Population and Economic Growth." *Proceedings of the American Philosophical Society* 111 (3), 22 de junio: pp. 170-93.
58. Laing, R. D. 1959. *The Divided Self*. Baltimore, Penguin.
59. Landes, D. S. 1965. "Technological Change and Development in Western Europe, 1750-1914." En *Habakkuk y Postan 1965*: pp. 274-601.
60. Lasch, C. 1975. "The Family and History." *The New York Review of Books* 22 (18), 13 de noviembre: pp. 33-8.
61. Lee, R. B. 1972a. "Population Growth and the Beginning of Sedentary Life among the !Kung Bushmen. En *Spooner 1972*: pp. 329-42.
62. ———. 1972b. "The Intensification of Social Life among the !Kung Bushmen." En *Spooner 1972*: pp. 343-50.
63. Leibenstein, H. 1974. "An Interpretation of the Economic Theory of Fertility: Promising Path or Blind Alley?" *Journal of Economic Literature* 12 (2), junio: pp. 457-79.
64. Leibowitz, A. 1974. "Education and Home Production." *American Economic Review* 64 (2), mayo: pp. 243-50.
65. Lenin, V. I. 1915. "Sobre la dialéctica". En V. I. Lenin. 1973. *Cuadernos filosóficos*. Buenos Aires, Estudio: pp. 351-55.
66. Linares, O. F., Sheets, P. D. y Rosenthal, E. J. 1975. "Prehistoric Agriculture in Tropical Highlands." *Science* 187 (4172), 17 de enero: pp. 137-45.
67. Lloyd, C. B. (Comp.) 1975. *Sex, Discrimination and the Division of Labor*. Nueva York, Columbia University Press.
68. Lomnitz, L. 1973. "Supervivencia en una barriada de la Ciudad de México." *DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA* 7 (1): pp. 58-85.
69. ———. 1975. "La marginalidad como factor de crecimiento demográfico." *DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA* 9 (1): pp. 65-76.
70. Lorimer, F. 1967. "The Economics of Family Formation under Different Conditions." En Naciones Unidas 1967. *World Population Conference 1965*. Nueva York. Volumen 2: pp. 92-5.
71. Mandel, E. 1968. "La acumulación originaria y la industrialización en el tercer mundo." En *Mandel 1971*: pp. 153-71.
72. ———. 1969. ¿Hacia dónde van los Estados Unidos? En *Mandel 1971*: pp. 108-24.
73. ———. 1971. *Ensayos sobre el neocapitalismo*. Tr. C. Sevilla. México, Era.
74. ———. 1972. *Der Spätkapitalismus*. Suhrkamp. Francfort del Meno.
75. ———. 1973. *An Introduction to Marxist Economic Theory*. 2a. edición. Nueva York, Pathfinder.
76. Mao, T. 1937. "Sobre la contradicción." En T. Mao. 1972. *Obras escogidas de Mao Tse-Tung. Tomo I. Lenguas Extranjeras*. Pekín: pp. 333-70.
77. Marcus, S. 1964. *The other Victorians*. Toronto, Bantam.
78. Marx, K. 1849. "Trabajo asalariado y capital." En *Marx y Engels 1973, Vol. 1*: pp. 145-78.
79. ———. 1865. "Salario, precio y ganancia." En *Marx y Engels 1973, Vol. 2*: pp. 28-76.

80. ———. 1945. *Historia crítica de la teoría de la plusvalía. Tomo 1.* Tr. W. Rocés. México, Fondo de Cultura Económica.
81. ———. 1959. *El Capital.* Volumen I. Tr. W. Rocés. 2a. edición. México, Fondo de Cultura Económica.
82. ———. 1971. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Borrador) 1857-1858.* 2 volúmenes. México, Siglo XXI.
83. Marx, K. y Engels, F. 1845. "Feuerbach. Oposición entre las concepciones materialista e idealista." En Marx y Engels 1973, tomo 1: pp. 11-81.
84. ———. 1973. *Obras escogidas en tres tomos.* Moscú, Progreso.
85. Meillassoux, C. 1975. *Femmes, greniers et capitaux.* París, Maspero.
86. Mincer, J. 1962. "Labor Force Participation of Married Women: A Study of Labor Supply." En National Bureau of Economic Research. 1962. *Aspects of Labor Economics.* Princeton, Princeton University Press: pp. 63-105.
87. Needham, J. 1956. *Science and Civilisation in China.* volumen 2. Con la ayuda de W. Ling. Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press.
88. Nerlove, M. 1974. "Household and Economy: Toward a New Theory of Population and Economic Growth." *Journal of Political Economy* 82 (2, Part 2), marzo-abril: S200-S221.
89. Netting, R. McC. 1972. "Sacred Power and Centralization: Aspects of Political Adaptation in Africa." En Spooner 1972: pp. 219-44.
90. Oppenheimer, V. K. 1970. *The Female Labor Force in the United States.* Institute of International Studies. Berkeley, University of California.
91. ———. 1974. "The Life-cycle Squeeze: The Interaction of Men's Occupation and Family Life Cycles." *Demography* 11 (2), mayo: pp. 227-46.
92. Pasinetti, L. L. 1974. *Growth and Income Distribution.* Londres, Cambridge University Press.
93. Pollak, R. A. y Wachter, M. L. 1975. "The Relevance of the Household Production Function and its Implications for the Allocation of Time." *Journal of Political Economy* 83 (2), abril: pp. 255-78.
94. Pratten, C. F. 1971. *Economies of Scale in Manufacturing Industry.* Occasional Paper 28. University of Cambridge Department of Applied Economics. Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press.
95. Reich, W. 1970. *The Mass Psychology of Fascism.* Tr. V. R. Carfagno. Touchstone. Nueva York, Simon & Schuster.
96. ———. 1972. *Character Analysis.* Tr. V. R. Carfagno. Noonday. Farrar, Nueva York, Straus & Giroux.
97. Reiche, R. 1969. *La sexualidad y la lucha de clases.* Barcelona, Seix Barral.
98. Reiter, R. R. (Comp.). *Toward an Anthropology of Women.* Nueva York, Monthly Review Press.
99. Robinson, E. A. G. 1958. *The Structure of Competitive Industry.* Cambridge, Inglaterra, Nisbet & Cambridge University Press.
100. Robinson, J. 1953-4. "The Production Function and the Theory of Capital." *Review of Economic Studies* 21: pp. 81-106.
101. ———. 1971. *Economic Heresies.* Nueva York, Basic Books.
102. ———. 1976. "Michal Kalecki: A Neglected Prophet." *New York Review of Books* 23 (3), 4 de marzo: pp. 28-30.
103. Rühle, O. 1969. *El alma del niño proletario.* Tr. J. Salgado. Buenos Aires, Psique.
104. Sacks, K. 1976. "Class Roots of Feminism." *Monthly Review* 27 (9), febrero: pp. 28-48.
105. Safa, H. I. 1974. *The Urban Poor of Puerto Rico.* Nueva York, Holt, Rinehart & Winston.
106. Saffioti, H. I. B. 1976. "Mulher, modo de produção e formação social." Women and Development Conference. Wellesley College. Massachusetts, Wellesley. 2-6 de junio.
107. Sahlins, M. 1972. *Stone Age Economics.* Chicago, Aldine.

108. Seccombe, W. 1975. "Domestic Labour-Reply to Critics." *New Left Review* (94), noviembre-diciembre: pp. 85-96.
109. Simmons, G. B., Simmons, R. S., Misra, B. D. y Ashraf, A. 1975. "Determinants of Family Planning Performance at the Clinic Level in Uttar Pradesh." Population Planning Working Paper No. 13. School of Public Health. Ann Arbor, University of Michigan.
110. Simon, J. 1974. *The Effects of Income on Fertility*. Chapel Hill, University of North Carolina Press.
111. Singer, P. I. 1971. *Dinámica de la población y desarrollo*. Tr. C. D. Galli. México, Siglo XXI.
112. Sjaastad, L. A. 1962. "The Costs and Returns of Human Migration." *Journal of Political Economy* 70 (5, Part 2), octubre: pp. 80-93.
113. Spooner, B. (Comp.) 1972. *Population Growth: Anthropological Implications*. Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
114. Thom, R. 1975. *Structural Stability and Morphogenesis*. Tr. D. H. Fowler. W. A. Benjamin. Reading, Massachusetts.
115. Thompson, E. P. 1963. *The Making of the English Working Class*. Vintage. Nueva York, Random House.
116. Trotsky, L. 1950. *Histoire de la révolution russe. Tome 1: La révolution de février*. Tr. M. Parijanine. París, Le Seuil.
117. Tucker, R. C. 1973. *Stalin as Revolutionary 1879-1929*. Nueva York, Norton.
118. Vanek, J. 1974. "Time Spent in Housework." *Scientific American* 231, noviembre: pp. 116-20.
119. Wallerstein, I. 1974. *The Modern World-System*. Nueva York, Academic Press.
120. Ware, H. 1974. *Ideal Family Size*. World Fertility Survey Occasional Paper No. 13. La Haya, International Statistical Institute.
121. Weiss-Altaner, E. R. 1975a. "Producción de salud y mortalidad." *DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA* 9 (1): pp. 53-64.
122. ———. 1975b. "Aspectos económicos de una teoría de la fecundidad." *DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA* 9 (2): 182-98.
123. ———. 1976a. "La mujer mexicana en la producción y el consumo." *Revista Mexicana de Cultura*, VI Época, Núm. 366, 8 de febrero.
124. ———. 1976b. "Rechazo y atracción, presión y vacío: conceptos macrosociales para el análisis de migraciones." Xerox, mayo.
125. ———. 1976c. "Alternativas de salud en el tercer mundo." *DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA* 10 (1): pp. 19-30.
126. Wray, J. D. 1971. "Population Pressure on Families: Family Size and Child Spacing." En R. Revelle (Comp.) 1971. *Rapid Population Growth*. Baltimore. Johns Hopkins Press para la National Academy of Sciences. Vol. 2: pp. 403-61.
127. Youssef, N. H. 1974. *Women and Work in Developing Societies*. Institute of International Studies. Berkeley, University of California.
128. Zeeman, E. C. 1976. "Catastrophe Theory." *Scientific American* 234 (4), abril: pp. 65-83.