

VALORACION ECONOMICA DEL TRABAJO DOMESTICO

UN ABORDAJE DESDE EL VALOR AGREGADO EN PREPARACION DE
ALIMENTOS, EN EL ASEO DE LA ROPA Y DE LACASA

María Olga Loaiza Orozco

Gloria Inés Sánchez Vinasco

Guillermo Villegas Arenas

Docentes Universidad de Caldas – Colombia

E-mail: efamilia@ucaldas.edu.co

editado por
eumed.net

octubre 2004

INTRODUCCIÓN

Las cuentas nacionales y regionales que informan sobre el comportamiento de la economía sólo recogen datos de las actividades provenientes del mercado; por tanto, reportan mediciones incompletas al dejar por fuera lo relativo al producto de las actividades del trabajo no remunerado.

La presente investigación, surge de la necesidad de hacer visible el trabajo doméstico, y por esta vía reconocer el papel de la familia en los procesos económicos. Los resultados en este sentido son contundentes al reportar que las familias agrupadas en una rama que se puede denominar “doméstica” le aportan a la economía un valor agregado, que por su magnitud, es igual a la suma de lo que producen la industria manufacturera, el comercio y el agro.

El esfuerzo por encontrar unos resultados numéricos sirvió de pretexto para enfrentar y, al tiempo, contribuir a la discusión sobre el papel económico de la familia y establecer las concepciones acerca de lo que se considera como trabajo y producción. Para ello, la primera parte de esta investigación presenta, sin comentario alguno, las visiones neoclásica y marxista. La primera, concibe a la familia como unidad de consumo, y la segunda, la supone como agente de producción y reproducción de la fuerza de trabajo; ambas guardan en común el concebir la economía departamentalizada en dos sectores: el de la producción y el del consumo. De la presentación de los supuestos planteados por cada corriente se llega a la segunda parte; allí a manera de ensayo y apostándole a la heterodoxia, se entrega una visión alternativa del papel económico de la familia y en la discusión se cuestionan los conceptos generalizados de producción y trabajo y la visión fragmentada del ejercicio económico.

La argumentación alrededor de la producción y del trabajo conduce a un tercer capítulo en el cual se enfatiza que en las familias se trabaja y se produce, o dicho de otra manera, se llevan a cabo procesos de agregación de valor, en parte comparables con los que realiza

cualquier empresa buscadora de lucro, aunque con diferencias en las relaciones y en el modo de producción.

Llegar, mediante los resultados, a ponderar el aporte que las familias hacen a la economía, significó adoptar un modelo metodológico que conserva la misma lógica del cálculo del PIB el cual es novedoso para nuestro medio. Se parte de considerar que las familias obtienen una producción bruta de bienes y servicios a la cual se le descuenta el valor de los insumos intermedios y la depreciación de capital en forma de bienes durables, para hallar una diferencia correspondiente al valor agregado, que recoge las remuneraciones al factor trabajo, los intereses y los beneficios de los empresarios. Los detalles de esta ruta metodológica constituyen la cuarta parte de este informe de investigación.

Un quinto gran apartado está reservado para los resultados empíricos que sustentan que las familias, operando como pequeñas factorías y agrupadas en una hipotética rama de la producción denominada “doméstica”, obtienen un valor agregado tan alto, que convierten dicha rama en líder de la producción a nivel local o regional.

En la última parte se presentan conclusiones que a manera de discusión, se pueden constituir en puntos de partida para seguir avanzando en una reflexión que visualice integralmente los procesos económicos, de tal forma que incluya a los excluidos, en este caso a las familias. Adicionalmente continuar en los esfuerzos de visibilizar lo invisible y con ello reconocer el papel protagónico de los miembros de esas familias, en especial el de las mujeres, en el desarrollo económico y social de la región.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS

En Colombia, el tema sobre el papel que cumple la familia desde el punto de vista económico poco ha movilizad los esfuerzos investigativos; los teóricos inscritos en la economía neoclásica consideran la familia principalmente como consumidora de bienes y servicios que provienen del mercado; los marxistas, además de lo anterior, le reconocen su función de reproducción de la fuerza de trabajo. Ambas corrientes ubican en una esfera la función de la producción, y así invisibilizan, como lo han demostrado otros teóricos¹, el papel que cumple este grupo social, en la producción de bienes y servicios necesaria para proveer la energía humana y en esta forma garantizar la reproducción social y generacional de sus miembros. Lo anterior obedece a que todas las actividades llevadas a cabo en el interior de la familia, han sido consideradas como algo connatural a las funciones que se le han asignado, social y culturalmente.

Considerar como natural los procesos generados en la familia, lleva a no contabilizar el aporte que ésta brinda a la economía local, regional o nacional. Por lo anterior, los indicadores que informan sobre el desempeño económico, llámense PIB, valor agregado o ingreso per cápita, son parciales en tanto que parten de considerar una sola economía, la de las empresas que proveen mercancías que circulan por el mercado. Una visión de integralidad del ejercicio económico reclama incorporar en tales indicadores el valor agregado en la producción doméstica.

De otra parte, debido a que las múltiples actividades realizadas en la familia no terminan en artículos para ser transados en el mercado ni tienen una retribución monetaria, éstas no son consideradas trabajo y sus resultados tampoco adquieren el carácter de producción. Producción y trabajo quedan reducidos en su definición a la relación mercado-precio. Este hecho incide en el desconocimiento de la familia como unidad económica, que conduce a su no inclusión en el análisis de los procesos de la producción; lo cual implica que muchos

de los miembros de la familias, en especial las mujeres, sean considerados como no trabajadores, hecho que se deduce de las afirmaciones cotidianas como: “mi mamá no trabaja; ella es ama de casa”.

No obstante, en los últimos años se han venido implementando metodologías a nivel nacional e internacional que conducen a efectuar estimativos sobre la valoración del trabajo doméstico. Entre ellas, se encuentran: el criterio de la tercera persona, el costo de oportunidad y el costo de reemplazo. Las investigaciones² reportan resultados empíricos que, si bien son importantes, no presentan una propuesta teórica que aborde la discusión respecto a los conceptos prevalecientes de producción y de trabajo; tampoco consideran las condiciones sociodemográficas de la familia, como para esclarecer las razones que explican el por qué unas familias agregan más valor que otras.

En nuestro medio no se encontraron investigaciones que siguieran la ruta sugerida por la metodología del valor agregado, la cual es compatible con la mecánica que se aplica para el cálculo del producto interno bruto, regional o nacional. Un elemento clave de la metodología, es reconocer que el trabajo no remunerado del hogar agrega valor a los productos que se adquieren en el mercado, al ser transformados en bienes y servicios para el consumo o el uso. Esto permite establecer una similitud entre los procesos de producción que se realizan en las empresas del mercado y los ocurridos en el hogar, dado que ambos requieren para su realización mano de obra, insumos, bienes durables y actividades de administración.

Como se dijo, el método, del “valor agregado” no ha sido utilizado en nuestro medio y su aplicación abre la posibilidad de establecer el valor que las familias agregan cuando emprenden actividades productivas como la preparación de alimentos, el aseo de la ropa y el hogar, las cuales no son transadas en el mercado. Una vez obtenido su valor es coherente

¹ Benería (1982), Quick (1992), Campillo (2000), entre otros.

² Para ilustración a nivel nacional ver los trabajos de Cortés (1991) y Urdinola (1998).

su incorporación en las cuentas locales y regionales debido a la compatibilidad de mecánicas de cálculo.

El problema planteado lleva a definir los siguientes propósitos de esta investigación; en primera instancia, y mediante la aplicación del método del valor agregado, estimar la producción doméstica en actividades como preparación de alimentos, aseo de la casa y de la ropa y luego establecer su relación con las características sociodemográficas de las familias.

Obtenido este valor se pretende realizar los ajustes a las cuentas de la producción manufacturera de Manizales y del producto interno bruto de Caldas, y, en una visión de conjunto de la economía, valorar económicamente el aporte de las familias, en un esfuerzo por hacer visible el papel de éstas como agentes económicos.

Para empezar a llenar un vacío teórico que han dejado otras experiencias en la valoración económica de la producción doméstica, se busca, con esta investigación, aportar a la discusión de los prevalecientes conceptos de trabajo y de producción, con la intención de ir transformando un ideario que ha excluido del ejercicio económico, las actividades productivas efectuadas en las familias y a las personas que las realizan.

CAPÍTULO 1

LA FAMILIA COMO AGENTE ECONÓMICO EN EL PENSAMIENTO NEOCLÁSICO Y MARXISTA

1.1. LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONÓMICA: UNA MIRADA DESDE LA PERSPECTIVA NEOCLÁSICA

La economía neoclásica dirige su atención hacia el individuo que toma decisiones bajo condiciones de escasez; esto quiere decir que no existen los suficientes recursos para satisfacer las necesidades de cada quien y ante estas circunstancias se requiere hacer elecciones acerca del uso de tales recursos, con miras a maximizar la satisfacción.

En una economía de mercado es al individuo a quien, en últimas, le corresponde comprar bienes y servicios que incorpora como medios para producir satisfacción, los cuales adquiere mediante el ingreso que obtiene por su oferta de mano de obra en el mercado laboral. Este individuo, que es miembro de una familia y ésta, como unidad económica, queda sujeta a las interdependencias de las decisiones personales, lo que implica que tanto el consumo como el ingreso sean inherentes al individuo y la familia.

Como unidad económica, la familia toma decisiones racionales; busca obtener el máximo bienestar³ al menor costo posible como resultado de la mejor combinación de recursos; este ejercicio se refleja en la maximización de la utilidad o satisfacción del grupo. Es decir, la familia “economiza... efectúa deseos racionales al escoger entre alternativas de acción... La palabra racional significa la elección de cualquier ruta de acción que maximice el bienestar...”. (NANDA, 1980: 152)

El esfuerzo por alcanzar el máximo bienestar posible requiere una selección de la más apropiada combinación de bienes y servicios como fuentes de utilidad. En una economía de

³ A lo largo de este trabajo se utilizarán como sinónimos utilidad, satisfacción y bienestar. “Satisfaction and utility are two terms economist commonly used to describe the overarching goal of households. Well-being is

mercado estas fuentes son provistas por la familia mediante la asignación de tiempo para la transformación de mercancías compradas con el ingreso obtenido en el mercado laboral. En la práctica lo que se adquiere en el mercado son medios a los cuales se les debe aplicar tiempo adicional para dejarlos dispuestos para el inmediato consumo o para su uso. Los alimentos requieren ser cocinados e incluso servidos; la casa y su mobiliario necesitan aseo y mantenimiento y a los niños y niñas hay que atenderlos.

De lo anterior podría deducirse que en las familias existe una tecnología para el consumo que incorpora actividades e insumos; estos últimos son tiempo de los miembros y mercancías que se compran en el mercado. La tecnología define actividades intensivas en capital o en trabajo y esto orienta decisiones de compra en el mercado, y configura así patrones de consumo doméstico, los cuales están estrechamente vinculados con los patrones de distribución del tiempo: tiempo destinado en el trabajo remunerado y tiempo en el trabajo de hogar no remunerado; por ejemplo, la demanda de harina y azúcar para hornear pasteles en el hogar está condicionada a la demanda de pasteles y tortas ya horneados. (ASLAKSEN et. al. 1996)

En el enfoque neoclásico la familia se concibe como unidad, y ello supone unificación de recursos. En cuanto al recurso tiempo, en la oferta de trabajo para el mercado laboral, cada miembro tiene en cuenta las circunstancias de los otros, y de acuerdo con la productividad de cada miembro se decide cuántas horas ofrecer en el mercado laboral y cuántas destinar a las actividades no remuneradas del hogar. También se asume un ingreso unificado; un aumento real de éste puede tener efectos diferentes para cada miembro. Según WAINERMAN (1981), existe evidencia empírica que demuestra que si la capacidad de ingreso de las mujeres no varía, un incremento en el ingreso familiar tiende a reducir su participación en la fuerza de trabajo⁴; en cambio, si el ingreso del resto de los miembros de

a term more commonly used by sociologists and home economists but it refers to the same goal” (Bryant, 1, 1990).

⁴ En una lectura alternativa, esto estaría explicando porque ante la disminución del ingreso real -pérdida adquisitiva del dinero- se incrementa la oferta de mano de obra femenina representada principalmente por amas de casa que ante la situación deciden buscar un empleo remunerado.

la familia permanece constante, un aumento del salario de la mujer, se traduce en mayor oferta de tiempo al mercado laboral.

El supuesto anterior hace alusión a la unidad de recursos y a éste se le agrega otro referido a la existencia de una singular función de bienestar para la familia. Desde la propuesta teórica de BECKER (1987) es el *caring* o las interdependencias de utilidades individuales, lo que permite establecer el bienestar común; el comportamiento maximizador queda en manos del jefe familiar altruista, “quien con suficiente bondad induce altruismo en los otros miembros” (BEUTLER, et. al. 1989: 813). En la base de este altruismo, adquieren forma ciertos principios que sustentan las relaciones entre los miembros; por ejemplo, para algunas personas dar es más importante que recibir; en los comportamientos individuales y en las decisiones de consumo la persona no es totalmente autónoma, por el contrario, con su actuar contribuye a modificar el nivel de satisfacción de los demás; la actividad económica personal no se reduce a la compra de bienes para producir satisfacciones individuales, “sino que integra la asignación de recursos personales que son utilizados por el individuo para actuar sobre los otros con el fin de que éstos produzcan un determinado nivel de bienes o valores sociales...”. (LEPAGE, 1979: 312)

PALMER ilustra y sintetiza los supuestos teóricos anotados anteriormente, cuando aduce que la familia como unidad económica, responde a un modelo que requiere de una persona custodia de los recursos y necesidades del grupo; el esposo trabaja tanto como su esposa y viceversa; los ingresos completos de cada miembro, se convierten en presupuesto del colectivo; en fin, “...esfuerzos y dividendos se distribuyen democráticamente y (...) existe alguna unidad de contabilidad armoniosa bajo un altruista jefe de familia...”. (1998: 47)⁵

Como unidad económica, la familia en su calidad de consumidora deriva satisfacción de la adquisición de bienes y servicios y usa sus recursos limitados para acceder a ellos; de ahí

⁵ Es necesario advertir que el sentido de las palabras de la autora citada es de crítica al modelo de familia implícito en la teoría neoclásica. Concretamente afirma que estos supuestos se han rechazado porque se alejan de la realidad. Según el modelo “lo que es bueno o malo para el esposo, es bueno o malo para la esposa. Nada de esto se dice explícitamente, pero es sin duda, el supuesto implícito de cómo funciona la gran estrategia”. Luego agrega: “Este punto de vista está hoy ampliamente desacreditado, llevando a nuevos modelos teóricos(...)”.

que llegue al mercado con dos interrogantes básicos: ¿cuánto puedo consumir? y ¿qué prefiero consumir? Al enfrentar la primera cuestión, se entera de la imposibilidad de acceder a todos los recursos que necesita y desea, pues hay una restricción monetaria que a su vez está vinculada con una restricción temporal, como en una economía de mercado, “la renta monetaria no está dada pues depende de la asignación de tiempo entre hogar y mercado” (NERLOVE, 1974). Esto significa que a mayor cantidad de tiempo que dedique a trabajar por un ingreso, mayor es éste, pero a la vez menor es el tiempo disponible para las tareas de la casa.

El segundo interrogante -¿qué se prefiere consumir?- alude a los gustos y preferencias. Las familias como consumidoras y, según sus necesidades, deben administrar una cesta de bienes y servicios; la selección es obligatoria al tener un ingreso limitado; se supone que realizan un ordenamiento –jerarquización- del consumo y, en tales circunstancias, deciden adquirir más o menos de una mercancía, de acuerdo con su renta y con los precios.

Además de la restricción monetaria, las familias enfrentan limitaciones técnicas en su propósito de maximizar su bienestar. Los procesos, en el contexto de la transformación de insumos en la familia, obedecen a las leyes de la biología, la química y la física (BRYANT, 1990). A manera de ilustración: la preparación de alimentos requiere ciertos manejos para conservar sus propiedades nutricionales, incluso su sabor, color y textura; si estos procedimientos no se conocen se incide sobre el resultado final; así mismo, los aparatos que abrevian tiempo conllevan una serie de condiciones de manejo que en muchas ocasiones se ignoran y por ello no se optimiza su uso.

También se dan restricciones legales y socioculturales. En cuanto a las primeras, surgen de leyes y regulaciones del contexto en el cual actúa la familia; incluso, su acatamiento puede elevar el precio de ciertos servicios y productos. Es el caso del cumplimiento de normas anticontaminación o el ceñimiento a un horario en sitios públicos. En cuanto a las segundas, ciertas normas sociales y culturales afectan el nivel de satisfacción; por lo demás, la noción de bienestar esta influenciada por la cultura. (BRYANT, 1990)

En los nuevos análisis de la función consuntiva de la familia, adquiere importancia el recurso tiempo, que lleva a plantear el supuesto de las preferencias estables. Este establece que las compras y los modos de consumo se modifican con el transcurrir del tiempo más no las preferencias. Es el caso de muchos bienes que hoy en día se compran elaborados y antaño se hacían en casa; -pan, enlatados, conservas...- no significa que hayan surgido necesidades específicas por cada una de las mercancías en mención; lo que se da es una demanda de nutrición que ante el encarecimiento del valor del tiempo da lugar a formas alternativas de proveerse de dicha nutrición. Lo mismo podría argumentarse respecto al carro; no es una necesidad específica pero si lo es el “desplazamiento”, y en vista de que el tiempo es costoso, en la medida en que las condiciones lo permitan, más individuos -familias- buscarán la forma de desplazarse lo más rápidamente posible. En síntesis, el supuesto de las preferencias estables dice que “lo que varía no es la estructura de las necesidades del consumidor, sino los medios para satisfacerlas”. (LEPAGE, 1979: 293)

En su actuar en el mercado, se considera a la familia como unidad de consumo. Las actividades domésticas se desarrollan dentro de una unidad de decisión económica llamada consumo. Unidad en tanto que quien decide en ella, es una abstracción de singularidad y recae en todos los miembros; la utilidad derivada del consumo es colectiva. De otro lado, el concepto de unidad de consumo exige no diferenciar por ejemplo, entre “hacer aseo” y disfrutar de la casa limpia; entre “preparar alimentos” y “degustarlos, comerlos y digerirlos”; el acto de consumo encierra los dos, no los separa o, en otras palabras, no aísla el “acto para consumo” -que empíricamente se ve como trabajo doméstico- del “acto de consumo propiamente dicho”.

Así entonces, el trabajo doméstico es un “acto para el consumo” inseparable de la acción de consumir. “La teoría moderna del consumo encarna una noción hedonista del consumo; asear la casa es un símil del aseo personal; preparar un café es tan satisfactorio como beberlo... disfrutar del hacer y del consumir no excluye a ningún miembro de la familia; el hacer -acto para el consumo- más el consumir lo hecho, en la función de producción de utilidad es sencillamente consumo del que todos participan, en tanto familia se considera unidad de decisión de consumo”. (VILLEGAS, 1999: 42)

Se deduce, de los párrafos más inmediatos, que la familia en la teoría neoclásica es, en esencia, unidad de consumo, acción de la cual deriva utilidad o satisfacción directa; de otra parte, la producción se ubica en el sector extradoméstico y le corresponde a las empresas; el trabajo que las personas realizan allí es fuente de utilidad indirecta en tanto procura el ingreso para la compra de ciertos insumos provenientes del mercado. En la base de las relaciones empresas-familias se encuentran dos mercados: uno, el de bienes y servicios donde las primeras actúan como oferentes y las segundas realizan la demanda o son potencialmente compradoras de mercancías para satisfacer sus necesidades; el otro, es el mercado de factores de producción; en éste se invierten los papeles; las familias en calidad de agentes productores directos a través de sus miembros asalariados⁶ pactan contratos de compra-venta de trabajo con los propietarios -que pueden ser representados por los empresarios y gerentes- y en tal circunstancia las que ofrecen son las familias y las que demandan son las empresas. (PULECIO, 1995)

La anterior es una breve descripción de la relación entre la familia y la empresa en una economía de mercado; este último “teóricamente se entiende como el espacio de competencia entre diferentes productores, o entre consumidores, y finalmente entre productores (el lado de la oferta) y consumidores (el lado de la demanda)” (Pulecio, 1995: 19). Para otros autores es un mecanismo de coordinación que reúne las decisiones de los hogares y las empresas; los primeros como consumidores y las segundas como productoras; “there are two primary decision makers in a market economy: **households** (consumers) and **firms** (businesses)”. (McCONNELL, 1993: 40)

En la nueva teoría del consumidor la compra de un bien o servicio no constituye un acto económico final. “El acto de consumo no es más que un acto económico intermedio utilizado (...) para producir una satisfacción final” (LEPAGE, 1979: 289). En esta perspectiva la familia no es sólo una unidad que consume sino que es un agente económico

⁶ PULECIO (1995: 18) distingue entre productores directos y no productores directos. “los hombres participan en el proceso productivo en calidad de productores directos (asalariados), o de no-productores directos (burgueses), éstos últimos, dueños de los medios de producción y organizadores del proceso productivo”.

que produce.⁷ Se constituye en un ente activo que efectúa gastos de consumo basados en expectativas presentes y futuras que le determinan un comportamiento previsor; por tanto el consumo tiene un sentido: Producir satisfacciones para el consumo propio y para ello utiliza inputs que bien pueden ser tanto las compras en el mercado como el propio tiempo.

En las economías domésticas se toman decisiones acerca de la asignación de recursos, se comparan precios, se establecen costes, se consideran productividades y se realizan inversiones con miras a ahorrar tiempo. Sus productos están “destinados a incrementar el volumen y el valor del capital productivo de la sociedad - su potencial laboral, su producción de niños, su contribución a la educación, (...)” (LEPAGE, 1979: 295). Su actividad de producción depende de la obtención de diversos bienes o “atributos” como los denomina NERLOVE (1974), que no siempre pueden comprarse en el mercado pero que internamente se producen y consumen; ejemplo, alimentos, aseo, descanso, olores, sabores, etc. Que, como se dijo, se logran y consumen mediante la utilización de bienes comprados en el mercado, el propio tiempo y además, diversos factores ambientales de producción, variable ambiente que comprende las capacitaciones domésticas, el capital humano y las condiciones del entorno.

En resumen, el acto de consumo que realizan las familias no es un acto final. Teóricamente no debería pertenecer a la demanda final, sino a una demanda intermedia a través de la cual los insumos se incorporan al consumo y el producto es la utilidad, bienestar o satisfacción que bien puede resumirse en capacidad mejorada de trabajo. El consumo tiene un sentido; la familia no es consumidora pasiva; calcula y toma decisiones ínter-temporales; el resultado es el tránsito de “la familia como unidad de consumo” a “la familia como unidad de decisión de consumo”.

1.2 LA FAMILIA COMO AGENTE ECONÓMICO: LA VISIÓN MARXISTA

⁷ Los planteamientos de BECKER en “La Teoría de la distribución del tiempo” permitieron que la producción doméstica fuera formalmente integrada por primera vez en la teoría neoclásica y esto es considerado por Jefferson y King (2001) como uno de los principales aportes que Becker ha hecho en el tema Economía y Familia.

Los marxistas centraron su interés en las fuerzas de producción que ubican a la familia como medio de reproducción de la fuerza de trabajo. En las sociedades capitalistas el capital es incapaz por sí mismo de reproducir la fuerza laboral necesaria para la producción social de mercancías; por tanto debe existir un agente que actúe como medio de reproducción de dicha fuerza laboral, responsabilidad que corresponde a la familia en general.

En una economía de mercado la gran mayoría de trabajadores depende de un salario que se incorpora como recurso para su subsistencia y la de su familia. Se está en presencia de una multitud de personas, hombres y mujeres, que en el devenir histórico han perdido su existencia objetiva, es decir, no son propietarios de medios de producción, -han sido separados de la tierra- y dependen de la venta de su fuerza de trabajo; por tanto, ahora su existencia es subjetiva y sólo al encontrar un comprador pueden conectarse al flujo de la economía. El capitalismo convierte así al propietario en asalariado, miembro de la clase trabajadora y, a las familias, en emprendedoras de procesos para proveer mano de obra, a la vez que homogeniza la iniciación de tales procesos pues éstas parten de la adquisición de un salario.⁸ En tal circunstancia su fuerza de trabajo es mercancía y en consecuencia, debe tener valor de uso y valor de cambio.

El valor de cambio de la fuerza de trabajo está dado por el valor de los medios de existencia indispensables para satisfacer necesidades físicas, sociales y culturales del obrero y de su familia. La fuerza de trabajo debe tener un soporte; alguien que la contenga; y sólo existe mientras ese ser depositario esté vivo; desaparecido éste, desaparece la fuerza de trabajo. Para mantener la vida del trabajador y de su familia se necesitan medios de existencia: alimentos, vestido, techo, drogas, etc. Las personas se agotan a diario y deben recuperarse, en una dinámica continua que hace que puedan estar siempre dispuestas a producir; la

⁸ Depender de un salario no sólo es lo que homogeniza los procesos de reproducción. Según SHERIDAN (1991), en el grueso de las familias obreras es decir las que viven en un contexto adverso caracterizado por bajos salario, escasez de vivienda y desempleo casi todas ganan más o menos lo mismo y lo gastan en los mismos productos y estos también son rasgos de homogenización.

compensación se hace a cuenta del trabajador y de su familia con base, en parte, en un salario y este es, en síntesis, el valor de cambio del trabajo expresado en dinero.

Como cualquier mercancía, la fuerza de trabajo debe tener un valor de uso, es decir servirle a alguien para algo; ese alguien es el capitalista que compra la mercancía para satisfacer su necesidad de acumulación de excedentes como requisito necesario para mantenerse en el mercado. En esta línea, la mercancía fuerza de trabajo, la compra el capitalista porque en el proceso de producción el obrero genera un valor superior al valor de la fuerza de trabajo que el capitalista le reconoce a través del salario; es decir, crea un excedente que va para el capitalista y que Marx denomina plusvalía.

En palabras de ZARETSKY, “la clase capitalista organiza la producción material como un sistema de producción de mercancías e intercambios con base en la organización del trabajo a partir de la mano de obra asalariada, para el caso, una mercancía. A través de una remuneración inferior al valor que el trabajador produce, el capitalista está en capacidad de apropiarse del excedente proveniente de un tiempo laboral no pagado. El excedente es la base social para la existencia de la clase capitalista”. (1976: 24)

El tránsito de una existencia objetiva a una subjetiva, significó para el trabajador y su familia la pérdida del carácter de propietarios; una vez separados de los medios y del material de trabajo, la propiedad se reduce a la fuerza de trabajo que va al mercado para el intercambio y allí quedan veladas las relaciones entre las personas. De la misma manera como la relación entre dos mercancías -pan y lino- oculta los vínculos entre el panadero y el tejedor, las relaciones salario-fuerza de trabajo son en el fondo intercambios entre el portador de la fuerza de trabajo y un patrón que la requiere para extraer trabajo excedente y convertirlo en plusvalía, la cual se acrecienta por la existencia de “cierta forma de vida familiar... el trabajo asalariado es sostenido por el trabajo socialmente necesario, pero privado, de amas de casa y madres”. (ZARETSKY, 1976: 25)

En el mercado los objetos adoptan la forma de mercancías pero son simplemente productos de trabajos privados, que en conjunto constituyen el trabajo colectivo de la sociedad. Como

sólo se aprecian las relaciones entre mercancías, los trabajos privados no aparecen como relaciones sociales de las personas en sus trabajos, sino como relaciones materiales cuantitativas entre personas y los bienes económicos.

Según Marx, el proceso histórico de tránsito hacia relaciones capitalistas significó el cumplimiento de cuatro condiciones básicas que colocan la riqueza como el objetivo de la producción.

1. Disolución de la relación con la tierra. Ya no se es por más tiempo propietario; ni individualmente, ni en calidad de pertenencia a un colectivo.
2. Disolución de las relaciones en que el individuo aparece como propietario del instrumento o herramienta de trabajo.
3. Diferenciación de los fondos de consumo y fondos de producción⁹.
4. Disolución de las relaciones según las cuales los individuos mismos son unidades vivas de fuerza de trabajo, parte directa de las condiciones objetivas de producción; el trabajador que antes dependía de sí mismo, ahora depende de quien le quiera comprar su fuerza de trabajo.

En el capitalismo, la riqueza se convierte en el objetivo de la producción y, ambas, riqueza y producción comienzan a interpretarse como un hecho social, alejado de la naturaleza. Antes la producción, además de ser natural estaba integrada a otros campos: a la cultura, a la religión, a la política y a otros ideales más elevados que sólo fueron posibles mediante la

⁹ Cuando la producción se limitaba a la apropiación de los productos de la naturaleza; a actividades de rendimiento instantáneo como la recolección, el fondo de consumo era idéntico al fondo de producción; con la evolución a la calidad de propietario, de maestro, de artesano, de jornalero, se inicia la diferenciación de estos fondos; la producción ahora es mercancía y el consumo primero es salario y luego medios para la subsistencia.

apropiación del excedente proveniente de la producción material realizada por los individuos en la unidad doméstica. (ZARETSKY, 1976)

El cambio de objetivo requiriere organizar la producción material bajo la forma de trabajo asalariado y socializar procesos básicos de producción de mercancías centralizados en factorías de producción a gran escala; esto representa algunas consecuencias a nivel de las familias; por ejemplo, la función económica de la familia es oscurecida debido a que ciertas formas de producción que se daban en su interior fueron sustraídas. El sistema de factorías elimina algunas funciones productivas de la familia; sin embargo esta no es una situación uniforme. Para el caso de la familia burguesa su función “fue simplificada a la preservación y transmisión de la propiedad capitalista, mientras la función productiva de la familia proletaria quedó reducida a la reproducción de la fuerza de trabajo”. (ZARETSKY, 1976)

A partir del desarrollo y consolidación de la economía de mercado, la familia -unidad doméstica- se concibe como “unidad de producción de fuerza de trabajo” (SHERIDAN, 1991); este es el objetivo común de las familias proletarias, como igualmente común es el origen de las remuneraciones: la venta de fuerza de trabajo. La transformación del salario en alimentos, vestido, recreación, salud y techo, en teoría, permite al obrero la reposición cotidiana de su energía aplicada al trabajo, al tiempo que garantiza su permanencia en el proceso de producción; y teóricamente también, debe contemplar la reproducción generacional de la fuerza laboral; esto es, la manutención de la familia como espacio de producción de los futuros trabajadores.

En el proceso de reproducción cotidiana y generacional de la fuerza de trabajo, el salario es sólo uno de los variados recursos que se implementan; a él se agregan materias primas, instrumentos, edificaciones¹⁰, materiales auxiliares o infraestructura, la división del trabajo por género y edad, las operaciones de toma de decisiones. La disponibilidad, cantidad y calidad de estos recursos señalan diferencias en el logro del objetivo, o sea, en la calidad de la mercancía fuerza de trabajo. Así, un proceso que se supone homogéneo, dado que parte

de algo común a las familias proletarias como la venta de fuerza laboral por un salario, se hace heterogéneo en la ejecución y en los productos finales; pese a ello, “los resultados del trabajo doméstico serán siempre los mismos: la manutención (reposición cotidiana de la capacidad de trabajo) y reposición a largo plazo de la fuerza de trabajo”. (SHERIDAN, 1991)

Más que unidad de consumo, la familia es unidad de producción de fuerza de trabajo, espacio de la reproducción cotidiana y generacional del obrero. El carácter de unidad productiva de tan peculiar mercancía, se deriva del desarrollo de la economía de mercado que surge en la identificación de dos amplios sectores: de una parte, el productivo donde se realiza la producción para el mercado siguiendo la tendencia del desarrollo capitalista de socializar los procesos de producción en unidades de fabricación en masa (ZARETSKY, 1976) y de otra, el sector de la reproducción, de la subsistencia o de la economía doméstica, no productor de bienes y servicios mercadeables.

Tras la función de la familia de ofrecer fuerza de trabajo al sector formal de la economía, el sector de la reproducción subsidia la actividad productiva de las empresas, en razón de que los hogares soportan la subsistencia del obrero y así disminuyen los costos de fabricación de mercancías y, en ese sentido, pueden considerarse portadores de un vínculo con efectos indirectos sobre los procesos de acumulación. Así lo concibe MEILLASSOUX (1979) quien aduce que la fuerza de trabajo es producida en una institución denominada familia. En el capitalismo resulta muy barato suministrar lo necesario para que el trabajador y su familia restituyan y mantengan la capacidad de trabajo. Por la vía de extracción continua de valor, las unidades domésticas se ven involucradas en un proceso de eterno aporte a la acumulación de la economía capitalista, al tiempo que se preservan como productoras de alimentos y de otros bienes. La familia sigue siendo la institución en cuyo seno nacen, se alimentan y se educan los hijos, gracias al trabajo benévolo de los padres, en particular de la madre; es sitio de la reproducción conyugal de fuerza de trabajo, o sea producción de una mercancía.

¹⁰ En las edificaciones además de el lugar donde se aloja la familia, se incluyen escuelas, campos deportivos, hospitales, guarderías y en fin, otros lugares donde los miembros de la familia se reproducen cotidiana y

CAPÍTULO 2

UNA VISIÓN ALTERNATIVA DE LA FAMILIA COMO AGENTE ECONÓMICO

De los apartados anteriores se resaltarán dos conclusiones que sirven de base para argumentar una visión alternativa respecto a la familia como agente económico. La primera alude a la visión convencional de la familia como una institución en la cual se decide y se realiza el consumo; en tal sentido, no hay producción ni hay trabajo doméstico; ya que éste sólo es el reflejo empírico de “los actos para el consumo”.¹¹

En lo micro la teoría plantea que, frente al mercado, la familia debe resolver dos interrogantes: ¿qué puedo consumir? y ¿qué prefiero consumir?, inducida por un comportamiento maximizador de su bienestar. El primer interrogante da la idea de una restricción monetaria en vista de que el ingreso depende de la distribución del tiempo entre el mercado y el hogar y lleva a suponer que éste será mayor si son más las horas dedicadas al mercado de trabajo. La segunda pregunta orienta el análisis hacia los gustos de la familias, quienes deben decidir entre bienes del mercado y bienes del hogar; algunas tendrán fuertes preferencias por los primeros; otras por los segundos y entre esos dos extremos se ubicaría cualquier familia. En resumen, “la teoría microeconómica convencional plantea que las elecciones en la familia se hacen en consideración a un comportamiento maximizador, de acuerdo con el nivel de ingresos; los precios de mercado exógenamente determinados (incluyendo salarios); la producción de tecnologías y las preferencias estables...”. (BURR, WESLEY, 1991: 8)

La cita anterior sugiere que para lograr el máximo bienestar posible, las familias se enfrentan a unos precios y salarios que no son establecidos por ellas, sino por el mercado; y a unas preferencias constantes: educación, locomoción, nutrición, cuidado de los niños, mantenimiento material del hogar; lo que varía son los bienes y servicios que el mercado

¹¹ Es del caso recordar que en teoría la función de consumo reúne dos actos inseparables: “actos para el consumo” y “actos de consumo”.

pone a disposición para la satisfacción de éstas. En el ejercicio de maximización del bienestar intervienen también las tecnologías tanto para la producción de mercancías por parte de las empresas, como para la producción de satisfacción o bienestar que se logra en el hogar.

La segunda conclusión, y en esta ocasión del lado del marxismo, sustenta que la familia trasciende la función consuntiva en razón a que ésta no es un acto terminal, sino una decisión económica con un fin productivo, como es el de generar la mano de obra; es decir, el consumo que realiza la familia se constituye en una acción intermedia que tiene un sentido: la reposición cotidiana y generacional de la fuerza de trabajo.

Ambas visiones, someramente recapituladas, son ahora sometidas a cuestionamientos; ninguna de ellas logra entregar una concepción holística de la actividad económica, en razón de que tienen en común la separación en sectores: sector de la producción (empresas) y sector del consumo (familias) según la ortodoxia convencional; y en cuanto al análisis marxista, el último deja de ser de consumo para convertirse en el espacio de la producción y reproducción de la fuerza de trabajo.

De la identificación de los sectores antes aludidos, que bien puede hacerse con meros fines de sistematización para ayudar a una mejor comprensión de las relaciones entre ellos, se derivan sesgos que inicialmente se ubican en el campo del análisis con fines prácticos, pero que trascienden hacia lo conceptual e ideológico. La economía ortodoxa centra el estudio de la actividad económica en el proceso de crecimiento y de acumulación capitalista; hace énfasis por tanto, en relaciones cuantitativas en la producción de bienes y servicios que van al mercado y se vinculan con el comprador a través de un precio. La producción de mercancías -bienes con valor de uso y valor de cambio- es vista como una actividad económica, pero no considera como tal la producción de bienes que no hacen tránsito por el mercado.

Las mercancías toman su forma concreta a través del mercado, el cual comienza a ser la fuente básica de información para la evaluación cuantitativa del producto de la sociedad; lo

que se produzca por fuera de los principales ámbitos de él es considerado como periférico al sistema económico y no es definido como “económico”. Cuando el trabajo se aplica en la producción de bienes y servicios para su posterior venta, empieza a ser considerado como actividad económica; la participación en la fuerza laboral, es por tanto, medida en términos de los vínculos del trabajo con la actividad del mercado. En tal sentido, quien produzca, pero el fruto de su trabajo no se constituya en mercancía, no se relacione con un precio o no circule por el mercado, se considera que, o no trabaja o no hace parte de la fuerza laboral y se cataloga como población económicamente inactiva. (BENERIA, 1982)

En cuanto a los marxistas, y según la misma autora (1982), ellos en su crítica a la ortodoxia, han argumentado que la economía no puede ser confinada a simples vínculos cuantitativos entre las personas y las mercancías; por encima de ellas se ubican las relaciones sociales inherentes a la producción y al intercambio, pues en el fondo, lo que está detrás de una mercancía es un trabajador y detrás de él una familia; en consecuencia, las relaciones entre mercancías son relaciones entre personas. A pesar de la crítica, permanece la idea de reconocer los sectores de subsistencia y de la economía doméstica como no productores de bienes y servicios mercadeables.

En esta misma línea crítica se ubica QUICK (1992); para quien, los análisis marxistas ven el modo de producción capitalista desde la consideración de que toda la producción es de mercancías; los únicos medios de producción son los apropiados por la clase capitalista; sólo es trabajo lo que se realiza para el mercado, pues el día de trabajo equivale a las horas transadas por un salario y éste representa el valor de la fuerza laboral. Así, tanto los análisis ortodoxos como los marxistas hacen énfasis en la esfera de la producción de mercancías y dejan fuera los procesos de producción doméstica y su respectivo valor.

Con base en las críticas de Benería y Quick, se sintetiza que, tanto ortodoxos como marxistas, ven la actividad económica departamentalizada; a partir de ello se busca aportar a la discusión para retar las concepciones que sustentan la imagen convencional de la familia como unidad económica. Esta intención se apoya en tres planteamientos: el primero, relativiza el origen de la familia nuclear que, por lo común se cree, surgió a partir

de la “nuclearización” de la economía propiciada por el avance de la industrialización. El segundo, amplía la noción de ingreso familiar. El último, cuestiona la visión, ampliamente generalizada, de la familia como unidad de consumo; esta observación se desarrolla con base en las reflexiones alrededor de las dos siguientes premisas: 1. El trabajo doméstico debe ser comprendido como la producción de valores de uso mediante la utilización de medios de producción apropiados por la clase trabajadora. 2. La familia realiza producción con base en unas relaciones domésticas de producción y se inserta en la economía de mercado conformando un continuum productivo.

Para cuestionar el origen de la familia nuclear conviene presentar un somero análisis retrospectivo. Hasta hace relativamente poco,¹² era de amplia creencia que la mayoría de las personas debían ser miembros de “familias extensas” y que el tránsito hacia la familia nuclear era una consecuencia de la industrialización. Ambas concepciones habría que relativizarlas pues en realidad este tipo de familia ha existido en algunos lugares y en otras épocas “al menos en Europa y América colonial existía la familia nuclear en el período preindustrial o temprano moderno (incluso); en la Grecia clásica y en la sociedad romana también existieron tipos de familias muy similares, aunque no en todo, a la familia moderna”. (NICHOLSON, 1986: 107, 109)

Para NICHOLSON (1986), el origen de la familia moderna tiene su clave en el parentesco, pues en la medida en que éste pierde importancia en la conformación del estado -dos siglos antes a la época moderna-, se consolida dentro el ámbito del hogar. El Estado empieza a conformarse progresivamente bajo principios más universalistas, donde las relaciones clientelares, propias del parentesco, comienzan a generar restricciones para su consolidación; pero el debilitamiento de tales relaciones se traduce en fortalecimiento del seno familiar y causa el surgimiento de la institución de la familia, definida según criterios de domesticidad y de parentesco. En palabras textuales de la autora citada, “...el parentesco se restringió a la esfera de la vida doméstica. En los inicios del período moderno, mientras el vínculo entre parentesco y política desapareció, la relación entre parentesco y

¹² Sólo a partir de los años 50 y 60 del siglo XX, empieza a surgir el interés por los estudios de familia y los análisis históricos se han encargado de desvirtuar que la familia nuclear sea producto de la sociedad moderna.

organización doméstica se fortaleció. Una consecuencia es el surgimiento de la familia moderna que une el parentesco y lo doméstico”. (1986: 106)

Si bien es cierto que la familia nuclear no surge exclusivamente con la industrialización, este acontecimiento económico y social si fue fundamental para la casi generalización de este tipo de familia. La imagen de familia nuclear se consolida paralelamente con la de una “economía nuclear” que significó para la primera, su reducción a unidad de consumo con claras definiciones de roles para hombres y mujeres y, para la segunda, unos límites claros y un papel específico y especializado en la producción. “La economía nuclear fue una teoría compuesta por empresas legales, autónomas, cada una con sus empleadores y empleados, encargadas de producir bienes y servicios para el mercado” (WALLERSTEIN y SMITH). Lo que no estuviera incluido en esta nuclearización era considerado anormal o disfuncional, para el caso de la familia, o, marginal, subterránea, informal o sumergida, si se hacía referencia a la economía.

Pero estas imágenes no pasan inadvertidas, de ellas se derivan ciertas implicaciones. Por ejemplo, empieza a tomar forma la idea de roles familiares “normales” para señalar la identificación del varón adulto con la figura del providente económico (breadwinner = quien gana el pan), porque fue él quien, presumiblemente, aunque no en forma exclusiva,¹³ salió a trabajar por una remuneración con la cual apoyar a su familia; desde entonces, los salarios son identificados con hombres adultos; parejo con esta conceptualización del hombre, sustento económico, ha ido el concepto de ama de casa, mujer adulta.

Las nociones de varón adulto = soporte económico de la familia y mujer adulta = ama de casa, a su vez, se constituyen en elementos básicos para dejar sentada la concepción del mundo del trabajo, hasta el punto de que, tanto el adulto desempleado como el ama de casa, fueron involucrados en una especie de sector marginal o de economía informal, no definidos como ocupados; sino como personas inactivas. En argumentación de BENERIA (1982), de tal noción de mundo de trabajo devienen implicaciones ideológicas y

¹³ La revolución industrial de cuenta de la incorporación al trabajo asalariado de mujeres pobres y niños.

monetarias; lo primero se relaciona con la tendencia a considerar el trabajo doméstico y de subsistencia de las mujeres, como secundario y subordinado al trabajo de los hombres; y lo segundo, en lo monetario, una gran proporción del trabajo de las mujeres no es pagado, por tanto no es reconocido como trabajo. “Los aspectos ideológicos y monetarios son simbolizados mediante respuestas cotidianas como: “mi madre no trabaja” incluso aunque deba trabajar muchas más horas que cualquier otro miembros del hogar. Trabajo, en este caso, significa participación en la producción pagada, una actividad generadora de ingreso”. (BENERIA, 1982: 135)

El reto a la imagen convencional de familia, que con tono crítico se expuso en párrafos anteriores, requiere también ampliar el concepto de ingreso. La gran mayoría de personas llevan a cabo parte de su diario vivir en una institución denominada hogar,¹⁴ el cual, si está constituido por miembros relacionados biológicamente o por afinidad, en la visión común se asimila a familia; ella se ve como la responsable de la continua y básica necesidad de reproducción, que engloba requerimientos como alimentación, abrigo, vestuario, cuidados de la salud, reposo, etc. y para ello sus integrantes reúnen diferentes clases de ingresos. Para WALLERSTEIN y SMITH (s.f) la gran mayoría de familias incorporan sobre una base diaria, anual o multianual, alguna o todas las variedades de ingresos que parecen existir: salarios, ventas en el mercado (beneficios), rentas, transferencias, y subsistencia (o insumos directos de trabajo).

Salarios son ingresos en efectivo o en especie, o una combinación de ambos, provenientes de alguien o de una entidad ajena a la familia en retribución a la venta de la fuerza de trabajo. El sitio donde se realiza el trabajo es indiferente a la definición; se sabe que muchas veces se realiza dentro del hogar, por lo general remunerado a destajo, esto es, por unidades producidas; pero también se da la remuneración por unidad de tiempo laborada.

Ingresos del mercado o beneficios, se aprecian como directos en el caso de ventas de artículos o mercancías. Si alguien en el hogar hace o adquiere algo para la venta en el mercado, está en procura de un ingreso neto, que no es más que un beneficio económico

que se distribuye entre consumo inmediato e inversión. La cuestión tiende a confundirse cuando se trata de un servicio; si alguien cuida a otra persona, a un bebé o a un anciano, o asea una casa o un carro, el ingreso que proviene del mercado es visto como semejante a la producción de un artículo o de una mercancía; pero si alguien es editor, abogado, programador de computador, en fin, si ejerce cualquier profesión independiente, el ingreso es con frecuencia asemejado a salario.

El ingreso por rentas no requiere trabajo sino la abstención de usar algo sobre lo cual se tienen derechos legales de propiedad; tal abstención es remunerada por un usuario que es ajeno a la familia y que usufructúa dicho bien y dicho servicio. Por ejemplo, alquilar un cuarto es privarse de su uso para que otro lo utilice y, tras de ello, está el pago de un arriendo; depositar dinero en un banco es sacrificar un gasto y asumir un riesgo y constituye una fuente de unos ingresos denominados intereses; lo mismo ocurre cuando se invierte en acciones para recibir dividendos. También se puede rentar la propia persona, como cuando alguien hace fila en reemplazo de otra, lo cual se puede asimilar a la venta de un servicio; en la práctica ese alguien está vendiendo el tiempo absteniéndose de utilizarlo en gestiones personales.

También existen las transferencias, que se definen como la recepción de ingresos sin contraprestación laboral inmediata entre las partes. Por ejemplo, las familias reciben transferencias estatales representadas en pagos a la seguridad social, al subsidio por desempleo, subsidio para la adquisición de vivienda, a actividades de bienestar social, etc. Se alude a la contraprestación inmediata pues, en el fondo, para hacer las transferencias es necesario realizar recaudos anticipados, los cuales, necesariamente, requirieron de insumos laborales; en tal sentido, “las transferencias representan una compensación diferida, distribuida colectivamente, proveniente de insumos de trabajo previo”.

Las transferencias hacia las familias no sólo provienen de la acción del Estado; también las hay privadas y en lo común denominadas regalos. Los miembros de las familias son sujetos de regalos de parte de sus “familias ampliadas” con motivo de aniversarios, nacimientos u

¹⁴ Se toma hogar en el sentido que lo propone Flaquer (1998), como el “receptáculo de la Familia”.

otros acontecimientos sociales, o de parte de “familias súper extendidas, reconocidas como comunidades”; incluso del círculo de amigos. Estos regalos son transferencias, en tanto que formalmente no existe obligación de reciprocidad y lo que se manifiesta como importante es el espíritu y sentimiento que involucran el acto y la relación social entre las partes; el aspecto económico queda minimizado, pese a que se sabe que un regalo no correspondido o compensado con otro de más bajo valor, puede llegar a despertar comentarios negativos. Independiente de esto, estas transferencias tienen un sentido: “realizar ajustes en el ingreso ante situaciones irregulares de gasto a lo largo de la vida, como en ocasiones de nacimientos, matrimonios, fallecimientos y demás”. (WALLERSTEIN y SMITH , s.f, 39)

El ingreso de subsistencia proviene de un modelo de familia que ante la generalización de la economía de mercado, prácticamente ya no existe o de la cual quedan sólo pequeños reductos en sociedades tribales con escaso o ningún contacto con las formas de producción, distribución y consumo del modo capitalista de producción. Se hace alusión a un modelo de autosuficiencia, capaz de autoreproducirse con base en lo que la entidad produce, es decir completamente autárquica. Pero en el continuo que va desde la autarquía absoluta hasta la total dependencia del mercado es necesario reconocer que, en diferentes proporciones, unos más, otros menos, según las circunstancias, cada hogar produce algo de lo que necesita para su reproducción, es decir, algo de ingreso de subsistencia, aquí se podrían ubicar las familias insertas en la economía campesina.

Las circunstancias en referencia obedecen al grado del estado de transformación económica de una sociedad determinada. La penetración gradual del mercado en la vida económica de una sociedad o de uno de sus sectores, no es uniforme, y eso determina ritmos diferenciados en la transición de la producción de lo doméstico a la esfera del mercado. En sociedades altamente industrializadas se depende básicamente del salario y la función del trabajo doméstico es transformar las compras del mercado en bienes y servicios consumibles; poco a poco la producción de subsistencia ha sido removida del hogar pero incluso en estas sociedades aún quedan sectores poblacionales cuyo ingreso de subsistencia tiene un alto contenido de producción propia. De otro lado, en sociedades o sectores poblacionales predominantemente agrícolas o de estratos socioeconómicos bajos, el ingreso

de subsistencia constituye una alta proporción del ingreso total de las familias y es el resultado de una gran variedad de actividades, igualmente de subsistencia, como acarrear agua, recoger leña, transportar alimentos, pescar, cazar, criar especies menores, etc. (BENERIA, 1982)

Pero, muchas familias emprenden para sí mismas, procesos de fabricación de manufacturas -conservas, ropa, la casa en sí- que también son manifestaciones de ingreso de subsistencia; además, una gran mayoría no sólo prepara su propio alimento, sino que continúa con el mantenimiento de la vivienda y de la ropa. “En verdad, (un gran número de familias) quizás dedican mucho tiempo al mantenimiento de la habitación y la ropa, a pesar de que el número de aparatos e instrumentos utilizables como herramientas se incrementan. Las herramientas no parecen reducir el insumo trabajo en términos de tiempo, lo que sí parece que se requiere es menos fuerza muscular”. (SMITH, citado por WALLERSTEIN y SMITH, s.f. 40)

La proporción de producción de subsistencia no sólo está determinada por el grado de avance de transformación económica, otro factor que influye es el curso de la economía en patrones cíclicos de expansión y de contracción. En épocas de receso económico, muchos hogares se ven forzados a buscar formas de reducir gastos, tienen que hacer durar más la ropa, por tanto deben remendar más, o reducir comidas fuera de casa y remplazarlas por comidas dentro; éstas y otras decisiones deben tomarse para adaptarse a las situaciones propiciadas por una política económica de austeridad la cual conlleva el aumento de impuestos, la reducción de gasto público, la eliminación de subsidios el no aumento del salario real, etc. Las familias perciben todo eso como la disminución de alguna clase de ingreso y sus esfuerzos de compensación se presentan como incrementos en el ingreso (producción) de subsistencia. Por ejemplo, más ancianos y más niños y enfermos para cuidar ante el cierre o la no expansión de la capacidad de ancianatos, guarderías y hospitales.

En resumen, el grado de penetración del mercado, los ciclos de expansión y contracción económica y las decisiones de las autoridades económicas son elementos determinantes de

la proporción de ingreso de subsistencia que se incorpora a las familias; obviamente estos no son todos los factores; también habría que considerar los culturales, los de ubicación espacial con respecto a los recursos naturales -comunidades ribereñas por ejemplo- y algunos otros que por ser obvios no vale la pena mencionar.

Ampliar la noción de ingreso es una condición necesaria para el reto de cuestionar la imagen convencional de familia, dado que de esto se derivan otras reflexiones. Contrario a lo que se piensa, todos los miembros de una familia producen algo de ingreso, bien sea si se mira en un momento determinado o si se aprecia en una perspectiva de ciclo de vida familiar, lo cual conduce a otro reto: algunas fuentes de ingreso no se identifican claramente con algún miembro del hogar sea por género o por generación; pero además, paulatinamente cierta clase de ingreso -el monetario- deja de asociarse automáticamente y en forma exclusiva con el hombre adulto.

Hasta hace poco los salarios eran identificados casi exclusivamente con los hombres adultos, pese a que el trabajo infantil, el de las mujeres y de los ancianos ha sido una constante; en estas circunstancias, la imagen de familia moderna era nuclear y de monoprovidencia económica en cabeza del esposo. La convergencia de diferentes factores ha dinamizado el mercado laboral para las mujeres y, si antes el trabajo asalariado era fuente de ingreso de mujeres pobres, hoy esto se ha generalizado hacia todos los estratos socioeconómicos; con ello, el salario se asocia con la pareja y se configura el tránsito hacia la coprovidencia económica como rasgo característico de la familia moderna, además, surge la providencia económica múltiple, producto del aporte monetario de otros miembros.

La obtención de ingreso proveniente de actividades que se orientan a producir algo para el mercado incorpora cierta flexibilidad en cuanto a horarios, espacios, insumo trabajo, organización y ejecución de tareas, lo cual en la práctica es una ocupación que requiere sentido de empresa, tareas de coordinación y ejecución y división de funciones; estas circunstancias dificultan identificar este ingreso con algún miembro particular de la familia según sexo o edad. Es común que la comercialización la realice el hombre adulto, hecho que lo ubica en una posición favorable respecto a la toma de decisiones sobre el destino que

se le dé al dinero; pero este aspecto está del lado del control y no de la generación del ingreso.

“Las actividades que generan renta -al menos en teoría- son actos domésticos colectivos” (WALLERSTEIN y SMITH, 41, s.f.) desde tal consideración, la identificación de este tipo de ingreso con algún miembro de la familia en particular, no estaría claramente definida. Sin embargo, la evidencia empírica señala¹⁵ que los ingresos por concepto de arrendamientos e intereses se incorporan a las familias mayoritariamente vía hombre adulto; por tanto, la renta puede constituirse en un recurso específico de la edad y el sexo.

El ingreso de las familias por concepto de transferencias se supone colectivo, lo que no se cumple en todos los casos. Un subsidio para la adquisición de vivienda es para el grupo en conjunto, aunque por lo general lo recibe quien por tradición ha sido considerado el jefe del hogar, es decir el hombre adulto. Otro se otorga a individuo en particular: al desempleado, a un estudiante, a un deportista, etc. En estos casos puede establecerse una relación de la transferencia con grupos según la edad y el sexo. De las transferencias también hacen parte los regalos que se obsequian indistintamente según las circunstancias; al recién casado, a la quinceañera, a quien obtiene un grado, etc. Por tanto el ingreso por transferencias no se asocia siempre con alguien en particular.

Respecto al ingreso de subsistencia, es cierto que cada persona, hombre o mujer, y en cualquier etapa de su vida, contribuye mucho o poco con este tipo de ingreso; eso le imprime un carácter de amplia flexibilidad en el esfuerzo de identificarlo específicamente con alguien; también es cierto que es común asociar, casi automáticamente, ingreso de subsistencia con mujer adulta, en la misma forma que se relaciona sin mayor reflexión trabajo asalariado con hombre adulto. En el fondo, lo que se refleja es según (WALLERSTEIN y SMITH, s.f. 42), “una constante del patrón organizacional de la economía del mundo capitalista en el cual en la mayoría de las veces y lugares, la gran parte del ingreso de subsistencia ha sido producido por mujeres adultas y esto se encuentra

¹⁵ Serrano y Villegas (2000). Desigualdad intrafamiliar: Evidencia empírica para Manizales.

implicado en el concepto de ama de casa (...) en tanto el ingreso salarial se correlaciona perfectamente con el rol de providente económico en cabeza de un hombre adulto”.

Se ha tratado de hacer claridad con respecto a que si bien, un gran número de familias se encuentran inmersas en una economía de mercado y que dependen de ingresos salariales, disponen de un ingreso de subsistencia producto de un trabajo realizado por algunos miembros de la familia y que no pasa por el mercado. Esto implica que en el interior de las familias hay producción que se aplica como un medio para conservar la vida y la especie. Argumentar lo anterior es plantear otro reto a la imagen convencional que las identifica como “unidades de consumo”.

Una primera parte del argumento se fundamenta en la siguiente reflexión: el trabajo doméstico debe ser comprendido como la producción de valores de uso mediante la utilización de medios de producción apropiados por la clase trabajadora. Desarrollar la anterior premisa requiere revisar la historia.

En un principio la especie humana utilizó la tierra como objeto de trabajo; esto es, como despensa que lo surtía de lo necesario para vivir, sin mayor incorporación de energía; luego la explotó como medio de trabajo, al recibir la inversión de energía, básicamente humana,¹⁶ para hacerla productiva, lo que requirió el desarrollo de técnicas agrícolas y artesanales para practicar una agricultura de elevada productividad con miras a satisfacer las necesidades alimentarias y garantizar así el mantenimiento y reproducción de una nascente sociedad agraria.¹⁷ Las técnicas artesanales se aplicaron en la obtención de medios individuales de producción cuya adquisición sólo requería inversión de trabajo individual.

El tránsito de la tierra como objeto de trabajo a la tierra como medio de trabajo que significó el advenimiento de la comunidad agrícola doméstica, no implicó que las personas

¹⁶ En un principio fue una agricultura nómada propia de la economía primitiva. Se practicó el cultivo de azada, sistema agrícola que se lleva a cabo sin animales de trabajo. Ver WEBER, 1987.

¹⁷ La producción de alimentos además de garantizar las necesidades de mantenimiento y reproducción de la sociedad, también debía asegurar la repetición del ciclo agrícola. Más detalles en MEILLASSOUX (1979).

perdieran las condiciones objetivas de su existencia; el hombre¹⁸ no se separó de los medios y el material de trabajo y tampoco de la tierra y puede vivir de ésta -independiente de su trabajo-.

En las comunidades domésticas agrícolas las relaciones objetivas del trabajo de los seres humanos se sustentaban en el patrimonio¹⁹ sobre la tierra; esto permitía que los miembros de la familia y la comunidad se dedicaran a la producción de bienes para la subsistencia y la generación de excedentes para establecer relaciones de intercambio con otras comunidades. En este sentido MARX (1979: 110 y 111) plantea: "La tierra se constituye en un taller, un medio de trabajo, un objeto de su trabajo y el medio de subsistencia del sujeto". La producción para el propio consumo y los excedentes utilizados para el intercambio de bienes estaban encaminados al uso; es decir, a obtener las subsistencias necesarias para el mantenimiento y la perpetuación del productor, de su familia y de la comunidad a través de los medios y mediante explotación directa. No se daba la acumulación, en el sentido económico actual, de aplicación productiva de los excedentes.

La comunidad doméstica²⁰ es la unidad básica del modo de producción doméstico y según MEILLASSOUX (1979), se da en un marco de condiciones referenciadas tres párrafos antes, a las que el autor agrega algunos elementos del contexto histórico. Por ejemplo, el grueso y la profundidad de las relaciones que estas comunidades establecían con comunidades semejantes incorporaba el libre acceso a las tierras, a las aguas y a las materias primas, de donde se deriva que la conquista de tierra era una práctica innecesaria y

¹⁸ Se utiliza la palabra hombre en el sentido genérico para hacer referencia a la especie humana.

¹⁹ Se usa el término patrimonio en acato de la observación de MEILLASSOUX (1979) quien considera inapropiada la palabra propiedad aunque vaya acompañada de común -propiedad común-, dado que propiedad en su sentido amplio está ligada a la economía mercantil y se inserta en relaciones de producción contractuales de un orden distinto a las que prevalecen en la comunidad doméstica, "El derecho moderno ofrece como categoría más aproximada la categoría patrimonio, vale decir de bien perteneciente de manera indivisa a los miembros de una colectividad (familiar) y que se transmite normalmente por herencia..." (MEILLASSOUX, 1979: 59).

²⁰ En las distintas definiciones de comunidad doméstica surgen algunos elementos comunes como: la práctica de una agricultura de autosubsistencia, el desarrollo únicamente del valor de uso y por tanto la ausencia de intercambio mercantil en su seno, la no existencia de venta ni compra de propiedad. En cuanto a qué consumen y producen en común, sobre una tierra común, WEBER (1987) advierte que la comunidad doméstica se dio no únicamente bajo el signo del comunismo integral, es decir, comunismo agrícola o de explotación agrícola con comunismo en la propiedad o formas de apropiación.

por tanto ausente. La base de las relaciones era la autosubsistencia,²¹ si ésta desaparecía, se desmoronaban las relaciones.

La comunidad doméstica albergaba especialistas pero no había especialización; esto significa que muchos practicaban con habilidad un oficio determinado -el herrero por ejemplo- sin abandonar las actividades agrícolas. Además, la principal preocupación del grupo era la reproducción de los individuos, aunque subordinada a las condiciones de producción; de ahí el énfasis en el matrimonio, la fecundidad, las prohibiciones sexuales y demás mecanismos de control, algo completamente distinto a las hordas cuando la reproducción era un acto breve. (MEILLASSOUX, 1979)

En cuanto a la producción y circulación, la economía agrícola doméstica evidenciaba: en lo primero, se obtenía a un plazo fijo pues la tierra ya era medio de trabajo, además, de manera dirigida y ordenada, se hacía la recolección, el almacenamiento y la redistribución de lo producido. En lo segundo, operaba un circuito prestatario - redistributivo. De lo anterior se infiere que se requería a alguien con la función de gestionar, la cual era delegada en uno o más viejos, quienes eran los responsables de la subsistencia pasada y de la adquisición de las semillas para continuar el ciclo agrícola. Producción y circulación “suscitan una estructura jerárquica fundada sobre la anterioridad o la edad (...), definen un poder de gestión reservado al más anciano en el ciclo productivo (...). Se trata de algo así como el “padre”. Padre significa, en efecto, no el genitor, sino “*el que alimenta...*”. (MEILLASSOUX, 1979: 67 y 73)

La anterior estructura jerárquica también sustentaba el proceso de distribución o intercambio de los productos, caracterizado por un dar y un entregar, sin que esto generara la obligación de retribución o contraprestación, en lo que NANDA (1982) ha denominado reciprocidad generalizada.

²¹ Autosubsistencia no significa autarquía; ésta hace referencia a una total ausencia de relaciones hacia afuera; lo primero en cambio, admite intercambios con el exterior, incluso de tipo mercantil.

Acontecimientos históricos, que no viene al caso detallar, hacen que cambien ciertas condiciones en que se desarrollaba el modo de producción doméstico.²² La energía humana empieza a ser complementada con la animal; la distribución de subsistencias basada en la gestión de los más viejos, crea condiciones para la acumulación a favor de las familias más productivas, de donde surge un reducto que empieza a controlar para su provecho la sociedad doméstica y, “se tiende a instaurar relaciones desiguales más o menos soportadas...” (MEILLASSOUX, 1979: 124). Además, estas comunidades vivían en un estado de vulnerabilidad, sin un interés material común que no favorecía su cohesión; esta situación y las antes mencionadas fueron aprovechadas, de un lado, por grupos dedicados al pillaje que iban tras la cosecha almacenada, tras las mujeres, tras el ganado y a la conquista del territorio; y de otro, por comunidades deseosas de recuperar tierras antes ocupadas por éstas o que en su ambición pretendían arrebatárselas. De estos obstáculos surge la guerra que moviliza todo el trabajo comunal.

De este ambiente inseguro y de expansión territorial violenta, surgió la necesidad de protección militar y es de entenderse la importancia dada al desarrollo de las capacidades individuales para la defensa o el ataque, para liderar movimientos de grandes contingentes, en plan defensivo, ofensivo o de ocupación. En estas circunstancias, aparece el feudalismo profundamente arraigado en el “linaje masculino”, como una institución particular pues sólo posee un linaje²³ el individuo apto para las armas, es decir el hombre que física y económicamente es capaz de llevarlas y de equiparse a sí mismo, y no puede hacerlo tiene que acudir a la comendación de un señor que lo protege pero al mismo tiempo dispone de él (...) a cambio de esto, presta servicios y derrama tributos” (WEBER, 1987: 55-61). Se configura así una dominación de clase.²⁴

²² Aquí se entrega un análisis con base en las condiciones que se suscitaron en ciertos lugares de Europa. Es de entender que estos procesos no son uniformes, ni siguen una linealidad. Se presenta con el fin de entender a partir de un caso muy particular, ciertas condiciones que marcan el debilitamiento del modo de producción doméstico.

²³ Se hace referencia a lo que WEBER (1987) denomina linaje como círculo de parentesco, pues él distingue otras clase de linaje: linaje en el sentido de un parentesco mágico, linaje militar (fratrías). Reconoce también que hay linaje de constitución femenina si la propiedad y otros derechos son de sucesión materna -cognación-; en caso contrario sería linaje de constitución masculina o agnación.

²⁴ El feudalismo surge de la propiedad de dominio o propiedad dominical que explota las tierras bajo la forma de infeudación. En la posesión de tierra gana prestancia el jefe guerrero quien inicialmente adquirió una propiedad igualmente dominical gracias al dominio de la técnica militar y a la calidad del armamento cosas

El uso de otras fuentes de energía diferente a la humana, la acumulación a favor de unos cuantos y, sobre todo, la transformación de comunidades domésticas que mantenían relaciones entre sí, en comunidades con relaciones entre desiguales, basadas en la posesión privada de la tierra y en la sujeción de la mano de obra, marcan el desvanecimiento del modo de producción doméstico. A pesar de esto prevalece la comunidad doméstica dado que las relaciones domésticas de producción no desaparecen -ni han desaparecido- totalmente y sobre esta “economía doméstica se (construyen) las otras, desde la economía aristocrática hasta el capitalismo, e incluso la esclavitud que, (...) sólo puede existir por ella”. (MEILLASSOUX, 1979: 127)

Del párrafo anterior se colige que el modo de producción doméstico se resistió a su total extinción debido a la persistencia en el tiempo de las relaciones domésticas de producción, lo que incluye una técnica de producción basada en la cooperación -solidaridad- durable y permanente de los miembros de un grupo, que en su mínima expresión bien puede corresponder a la familia nuclear;²⁵ una forma de circulación de la producción fundamentada en ciclos de adelantos y restituciones, donde los más viejos adelantan y quienes vienen después restituyen,²⁶ una jerarquización social en la cual, como ya se mencionó, el poder de gestión recaía en el más viejo y determinaba diferenciaciones entre mayores y menores; entre protectores y protegidos (MEILLASSOUX, 1979).

inalcanzables para individuos sin libertad económica. Pero la anterior fue sólo una forma de aprovisionamiento de tierra y mano de obra; durante la vigencia de la propiedad dominical se distribuyó tierra por dignidad principesca, por conquista y por sojuzgación de poblaciones enemigas, por colonización basada en la cantidad de hombres y bestias para roturar a gran escala, por carisma mágico o por la monopolización del comercio de donde se crearon condiciones de atesoramiento que se dedicó a la usura y por esta vía se accedió a esclavos por deudas y a la acumulación de tierras. Detalles en WEBER, 1987.

²⁵ WEBER denomina a la familia nuclear como familia estricta o familia limitada. “Hoy la comunidad doméstica o grupo familiar es por lo común una familia limitada, es decir: una comunidad de padres e hijos. (41, 1987).

²⁶ Concretamente se refiere MEILLASSOUX a la dinámica con que se desarrollaba el ciclo productivo agrícola. A los mayores se les debe la **subsistencia** durante el tiempo improductivo -siembra, crecimiento...- y también el productivo -cosecha y almacenamiento- y la **semilla** para reiniciar el ciclo. El más viejo en el ciclo de producción no le debe a nadie, salvo a sus ancestros, mientras que los menores empiezan a deberle a los que le siguen (66, 1979).

La economía de extracción basada en el uso de la tierra como objeto de trabajo; mediante actividades tales como caza, pesca y recolección, se constituye en acumulación primitiva para la agricultura en el modo de producción doméstico; en esa misma forma sobre la acumulación de este modo de producción se instauran el feudalismo y el esclavismo, los cuales funcionaron sobre la base de la propiedad privada de los medios de producción y de la sujeción de la mano de obra, pues el trabajo de los esclavos y siervos tenía un carácter abiertamente forzoso y la explotación no se encubría en forma alguna (NIKITIN). En el caso del feudalismo los trabajadores -siervos- no eran libres de escoger patrón o dueño, ni de cambiarse de feudo. Eran poseedores, mas no propietarios, de los aperos y medios de subsistencia inmediata. (PULECIO, 1995: 18)

Según QUICK (1992), en el feudalismo se dan tres modelos de explotación del trabajador. En el primero, el siervo debía disponer de una parte de su tiempo para realizar una cantidad de trabajo tanto en la tierra como en el hogar del señor feudal, el resto quedaba para su propia disposición. En el segundo se hacían pagos al señor feudal en dinero o especie a un nivel que le permitiera al labrador destinar parte para su propia subsistencia; el control de la tierra y de las personas habilitaba al señor feudal para extraer el excedente en forma de renta y los medios de producción estaban bajo el control de los trabajadores. Finalmente, se presentó un modelo más cercano al capitalismo; en él, tanto la producción agrícola como la artesanal fueron asumidas por unidades domésticas patriarcales; sus miembros fueron los sirvientes quienes eran alimentados y hospedados como parte de los hogares de las clases superiores; producían su propia subsistencia mediante el uso de medios de producción claramente apropiados por ellas y al tiempo obtenían los valores de uso requeridos para las necesidades de lujo y subsistencia de las clases dominantes.²⁷

Se puede apreciar que el feudalismo se caracterizó por el dominio sobre los campesinos y su descendencia, quienes estaban atados a sus patronos de por vida y debían producir para su propia subsistencia y entregar los excedentes al señor feudal para su usufructo. El hogar

²⁷ Es necesario insistir que la explotación feudal se presentó con diferencias territoriales y lo que aquí se entrega es una generalización. Es más, WEBER (1987) advierte que la economía feudal propia se dio en occidente pues en oriente más que ésto, lo que se presentó fue una “auténtica expoliación tributaria”. En cuanto a América, detenerse en sus particularidades queda por fuera de la intención de esta investigación.

era espacio de producción y reproducción social y generacional, no se evidenciaba una demarcación entre estos procesos, eran un continuum que permitía la existencia del señor feudal, del siervo y de las familias de ambos.

A propósito de la familia y de su función económica, en el feudalismo se recogen los rasgos de la “familia dominical”;²⁸ uno de ellos es el patriarcalismo. “En él la apropiación compete exclusivamente a un individuo, el señor de la casa a quien nadie puede pedir cuentas; se caracteriza también por el despotismo absoluto, vitalicio y hereditario del padre de familia (...). No existe diferencia alguna entre la esclava²⁹ y la mujer, entre la mujer y la concubina, ni tampoco entre los hijos reconocidos y los esclavos”. (WEBER, 1987: 58)

En lo económico, en el feudo, al igual que en la propiedad dominical, como centro de la producción agrícola y artesanal, se ubicaba el hogar; faltó “en absoluto toda distinción entre economía doméstica de tipo consuntivo y economía lucrativa” (WEBER, 1987: 65) y aunque recurrían al comercio y la producción industrial, fueron actividades accesorias y completamente marginales. Lo anterior lo sintetizó Rodbertus³⁰ como economía del oikos.

Del sistema de explotación feudal se fue originando poco a poco la economía monetaria, en un principio con el interés de organizar el régimen fiscal y luego con más fuerza, cuando los señores vieron la posibilidad de dar salida a sus productos. Tras el interés de aumentar los ingresos, y reafirmar que las propiedades eran susceptibles de producir para el mercado, los señores propietarios favorecieron los cambios hacia una posterior instauración del capitalismo.

Lentamente las relaciones fueron sufriendo profundas transformaciones; hacia los siglos XII y XIII por emancipaciones en masa que se produjeron simultáneamente con la aparición de la economía monetaria y en virtud de ella, el número de siervos quedó muy

²⁸ “Familia Dominical” para hacer alusión al grupo doméstico que habitaba un feudo denominado “dominium”.

²⁹ Conviene registrar aquí, que según lo advierte WEBER (1987: 83) “En la hacienda feudal coexisten pequeños arrendatarios libres y esclavos; los libres trabajaban con aperos que les proporcionaba el señor, siendo por lo tanto, una clase obrera”.

reducido; se abolió pronto la servidumbre corporal; se delimitaron los servicios y tributos de los campesinos y se implantó la aparcería de subsistencia, en la cual los aparceros debían suministrar lo necesario para el señor; rápidamente se reveló la fuerte tendencia de orientación hacia la producción capitalista.

Se ha enunciado que sobre la economía doméstica se construyeron otras economías; el feudalismo y el esclavismo; pero también surgió el capitalismo como un modo de producción en el que la explotación adquirió una nueva y diferente forma. En este sentido es importante anotar que el proceso crucial en la transición hacia el capitalismo, fue la separación del trabajador de sus medios de producción y una consecuencia inmediata fue la incapacidad de éste para producir lo suficiente para vivir -ha perdido las condiciones objetivas de existencia y ahora son subjetivas; depende de la venta de su trabajo-; en esta circunstancias, es forzado a vender su capacidad de trabajo; debe llevar a cabo una producción para el capitalista y por ello se le reconoce un salario; el capitalismo transforma así, a las personas en clase trabajadora y a los medios de producción en capital. (QUICK, 1992)

A diferencia de los sirvientes en el feudalismo, los trabajadores asalariados no fueron autorizados para dormir y comer en el hogar de sus patrones. Por tanto, tuvieron que comprar con sus propios salarios los alimentos y demás cosas necesarias para reponer las fuerzas de ellos y de sus familia. El salario se convirtió en indispensable pero no suficiente para la supervivencia; con él se adquieren en el mercado bienes y servicios que se complementan con trabajo doméstico y otros medios de producción para obtener la subsistencia.

El proceso de expropiación de los medios de producción sólo comprendió una parte de éstos, las tierras por ejemplo; en la práctica, muchos otros fueron apropiados por los trabajadores y con ellos continuaron produciendo, mediante la labor doméstica, bienes de uso. Marx escribió acerca de los cocineros de un hotel, que ellos dan a un trozo de carne su forma apetitosa y agradable y de esta manera fijan trabajo e incrementan su valor;

³⁰ Citado por WEBER, 1987, p.65.

“exactamente en la misma forma como el cocinero cocina en calidad de trabajador asalariado para un capitalista, la clase trabajadora debe (...) desempeñar este trabajo para sí misma, pero sólo es capaz de llevarla a cabo si ha trabajado productivamente. La clase trabajadora sólo cocina carne para sí misma cuando ha producido un salario con el cual pagar por la carne”.³¹ Si Marx se hubiera detenido en el análisis quizás “habría reconocido que al cocinar se usa un fogón, una olla y demás utensilios como medios de producción, bien sea que tal labor se realice en el hotel o en el hogar; y que la carne comprada con el salario es la materia prima usada en esta producción y además habría descubierto la categoría de labor doméstica”. (QUICK, 1992: 4)

La cita anterior y unos cuantos párrafos que la preceden dejan en claro dos cosas: la primera, que el trabajo doméstico surgió con la producción de valores de uso mediante la utilización de medios de producción apropiados por los trabajadores. Y así continúa pues “la comunidad doméstica, vacila pero sin embargo resiste (...). Subyacen aún millones de células productivas insertas de diversas maneras en la economía capitalista, produciendo sus substancias y sus energías” (MEILLASSOUX, 1979: 127). La segunda, que la comunidad doméstica, y en especial sus relaciones de producción, fue y sigue siendo la acumulación originaria para el capitalismo; “la reproducción de la fuerza de trabajo se efectúa, hasta en el sistema capitalista en el marco de relaciones sociales de tipo doméstica (...); es mediante la preservación de un sector doméstico productor de alimentos³² como el (capitalismo) realiza y sobre todo perpetua la acumulación primitiva”. (MEILLASSOUX, 1979: 138, 139)

La segunda parte del argumento dirigido a cuestionar la visión estándar de la familia, que la generaliza como unidad de consumo, lleva a plantear que ella realiza producción y para sustentarlo se apoya en el desarrollo de la siguiente premisa que conviene recordar: “La

³¹ La afirmación es de Marx, citado por QUICK (3, 1992).

³² MEILLASSOUX se refiere específicamente a la producción de alimentos pues él considera que “producción energética y producción alimenticia son dos fases de un mismo proceso, uno metamorfeándose en otro y viceversa” (1979: 79) y esto es clave para comprender la explotación del sector doméstico. “La agricultura de alimentación, en los países subdesarrollados, (...) está directa o indirectamente, en relación con la economía de mercado mediante el abastecimiento de mano de obra alimentada en el sector doméstico, o de alimentos de exportación producidos por campesinos alimentados con sus propios productos” (1979: 137).

familia realiza producción con base en unas relaciones domésticas de producción y se inserta en la economía de mercado conformando un continuum productivo". Para este propósito es importante comenzar con una rápida claridad acerca de las relaciones domésticas, contrastándolas con las del capitalismo y luego entrar de lleno en la argumentación del punto de partida propuesto, para lo cual es útil la perspectiva histórica.

Atrás quedaron consignadas las relaciones de producción en el marco del modo de producción doméstico, y es importante actualizar la mirada para entender el devenir de dichas relaciones en el capitalismo. El modo de producción doméstico posee una forma de organizar la producción y distribución de los bienes, basada en el parentesco, que garantiza unas relaciones intersubjetivas de larga duración, las cuales alcanzan varias generaciones y son gobernadas por el altruismo; "característica distintiva y universal observada en la familia a través de todas las culturas (...) los miembros dan y reciben sin tener en cuenta la cantidad o el valor de lo que se incorpora en la transacción" (BEUTLER, et. al., 1989: 810). Estas relaciones implican una distribución de roles que responde a relaciones diferenciales y jerarquizadas entre hombres y mujeres; adultos, ancianos y niños. Esta jerarquización afecta el contenido (insumos, herramientas, espacios, conocimientos) y organización (quién, para qué y para quién, distribución de tareas y resultados) del trabajo.³³

Ligado a lo anterior, se da una forma de circulación de la producción basada en lo que NANDA (1982) denomina *reciprocidad generalizada* que alude a la distribución de bienes donde no se lleva un registro de lo dado o recibido y ante lo primero, no se espera nada a cambio. Son transacciones que en otros términos, BUOLDIN³⁴ llamó "economía de la donación" para explicar como en las familias predominan las transferencias de una sola vía,

³³ NICHOLSON (17, 1990), advierte que las relaciones jerárquicas, que son referidas al género, no al sexo, históricamente implican diferente acceso al control de las actividades relacionadas con la consecución de alimentos y objetos y en tal sentido son relaciones de clase que colocan en el plano meramente ideal el altruismo y en vez de ser la familia nuclear moderna "un refugio en un mundo sin corazón, (es) un lugar de cálculo egocéntrico, estratégico e instrumental, así como lugar de intercambios generalmente explotadores de servicios, trabajo, dinero y sexo"

³⁴ Citado por BURR, et. al. (1987). "Epistemologies that Lead to Primary Explanations in Family Science". P.199.

donde entre las personas circulan recursos -concretos o abstractos- sin un acuerdo contractual, ni una expectativa formal o informal de que el favor será retornado. La función de la donación va más allá de la mera circulación; BIVENS³⁵ reconoce en ella un papel integrador que se expresa en la forma como contribuye “a la intimidad, cercanía, compromiso, lazos, nutrición y al deseo de sacrificio y de servicio en el ámbito familiar”.

Se ha tratado de esclarecer la persistencia de unas relaciones domésticas de producción que soportan la prevalencia del modo de producción doméstico; no obstante, esto no resuelve lo del continuum productivo donde se inserta la familia; solamente refuerza la advertencia de MEILLASSOUX quien dice que mientras existan relaciones domésticas de producción, existirá el modo de producción doméstico. Para sustentar lo del continuum productivo, de nuevo es útil la perspectiva histórica.

Se decía con anterioridad que en los estadios primitivos de la sociedad, los recursos productivos eran posesión, más no propiedad comunal. El alimento debía recolectarse y, después de ligeras transformaciones, pasaba a ser parte del consumo; esto era así para todo lo que se requería para la existencia; la producción era destinada al uso o al consumo; o como se afirmó, el fondo de producción era igual al fondo de consumo. En estos grupos en los que “la organización de la casa en la gens y mientras los clanes eran matrilineales, el trabajo que sólo entre comillas y de forma un tanto retrospectiva podría ser llamado “doméstico”, era considerado un trabajo socialmente necesario; como una industria pública, tenía un carácter público y no estrictamente doméstico...era una función social”.³⁶

Incluso, en las sociedades tribales que aún existen en un estado primitivo y cuyo contacto con el mercado es apenas tangencial, los medios de producción son tan simples que quien quiera poseerlos puede hacerlo; los recursos con potencial productivo, como la tierra, no han adquirido la característica de ser propiedad de alguien en particular; no hay un poder

³⁵ Ibid., p. 200.

³⁶ La cita aparece en: “Sobre la ideología de la división sexual del trabajo” página 263. Material fotocopiado sin más datos.

sustentado en la propiedad privada y, por tanto, no existen clases aunque si jerarquías; estas condiciones sustentan características semejantes a las ya registradas en el párrafo anterior; es decir en estas sociedades sin propiedad privada y sin clases, “el trabajo de los hombres y las labores de las mujeres (tienen) idéntica significación social. Hombres y mujeres (están) implicados en diferentes niveles de la producción de la misma clase de artículos es decir, la producción para la subsistencia. Toda la producción es de la misma clase: producción para el uso” (SACKS, 1979: 250).

Como grupo primitivo o como sociedad tribal que se mantiene al margen de las relaciones de mercado, se está ante hombres y mujeres que se sitúan en la naturaleza como transformadores para la subsistencia. Sus primeras necesidades son comer, abrigarse y protegerse, de estas necesidades emergen actos dotados de intencionalidad pero con un gran sentido de integración. La separación de funciones económicas -producción, distribución y consumo- son producto de la sistematización y teorización que se hace desde afuera y hay que verlas, como en el caso del trabajo doméstico, retrospectivamente. Tal separación jamás la hicieron o la hacen las sociedades primitivas; en su interior no se dan o no se daban aisladas del resto de actividades; por el contrario, están o estaban incorporadas en un todo: en el rito, en la ceremonia; en el intercambio como mecanismo de integración social; en el “ahorro” que se dedica o dedicaba a “gastos” de los cuales de alguna manera participa o participaba el grupo, como es el caso de las fiestas.

Bajo los modos de producción, sustentados en la propiedad individual y privada de los medios de producción y en la sujeción de mano de obra, como podrían ser el esclavismo y el feudalismo, tampoco se verificó una separación entre lo que WEBER (1987) denominó economía consuntiva y economía lucrativa. Fundamentalmente, toda acción productiva estaba orientada a cubrir las propias necesidades de consumo para asegurar el mantenimiento diario y la perpetuación del “grupo familiar”,³⁷ esto es, la subsistencia. En

³⁷ Según NICHOLSON (1990) para la época del feudalismo la familia se definía en términos de la convivencia y no del parentesco; por ello dentro del grupo familiar se incorporaban al señor feudal, su esposa, sus hijos, pero además a los siervos, sus respectivas cónyuges y los descendientes. Aunque en rigor, se debería hacer alusión a grupo doméstico y no a familia, si se acata la observación de FLANDRIN, citado por FOX y LUXTON () que aclara que antes del siglo XVIII en Europa no había un término de referencia para la gente que estaba relacionada por sangre, matrimonio o residencia común. Incluso como dato curioso, la

muy pequeña escala la producción se orientaba hacia la ganancia, producto del intercambio, o hacia la obtención de excedente con fines económicos. La separación entre economía consuntiva y economía lucrativa es algo de la actualidad; en los siglos XIV y XV no se conocía tal distinción.

“En la edad media, cuando existía un excedente, éste no se ahorraba para invertirlo con miras a un crecimiento; la idea de capitalización no existía; el excedente se despilfarraba en gastos suntuarios, de los cuales de alguna manera, participaba todo el grupo: la construcción de la catedral, la fiesta, (...), los torneos y la guerra. El cuerpo era el cuerpo del trabajo sin que se convirtiera en herramienta, obtenía lo necesario para vivir hoy y la próxima estación, pero no capitalizaba en vistas al futuro, pero el cuerpo era también el cuerpo de la fiesta”. (BIDEGAIN, 1995: 128)

Poco a poco los propietarios de los medios de producción quienes a su vez ejercían sujeción sobre la mano de obra se enteraron de las posibilidades de dar salida a sus productos para aumentar sus ingresos; lo cual determinó una fuerte tendencia a orientar sus propiedades hacia el abastecimiento del mercado y empezar con ello el tránsito hacia el capitalismo.³⁸ Además, ante el auge del dinero se familiarizaron con él el propietario de la tierra y el trabajador sometido, mientras que el trabajador encontró la posibilidad de liberarse del trabajo exclusivo para el señor mediante la venta de su mano de obra y con ello obtener mayores ingresos, el primero comprendió “que el trabajo libre era más productivo que el trabajo servil, (...) y aprendió que un campesino sacado de su tierra para (cultivar) la del señor, era un trabajador que no rendía todo lo deseado”. (HUBERMAN, 1936: 49)

De paso, el propietario también se enteró de dos cosas: una, que a los campesinos libres podía gravarlos con impuestos más elevados (WEBER, 1987) otra, que podía reducir sus

etimología de la palabra FAMILIA proviene del Latín *fāmulus-i* que significa siervo, criado. (Ver Raíces griegas y latinas, 1942).

³⁸ Para el caso del esclavismo, dentro de las posibles causas de disolución y el paso al otros modos de producción, figura la carestía de los esclavos. Al estar desarraigados de sus mujeres tenían muy baja tasa de reproducción, lo que los convertía en un factor productivo escaso y por lo tanto costoso. También habría que considerar que la esclavitud y el feudalismo serían rentables en la medida en que se pudiera alimentar y cuidar la fuerza de trabajo a bajo costo. Además, la presencia de cultivos de temporada hacía inoficioso mantener durante todo el año a criados, criadas y obreros agrícolas.

costos de producción pues no debía, por más tiempo, responder por la manutención del trabajador, su esposa y sus descendientes. Ante tal circunstancia la lógica era pagar por el trabajo diario y descargar sobre los trabajadores los costos de reposición presente y futura de la fuerza de trabajo. Así, lo que antes se veía como una sola economía, empieza a verse como dos: la economía de consumo y la economía lucrativa; la primera como función exclusiva de la comunidad doméstica que “con el transcurso de los siglos (...) se redujo de tal manera que, en lo sucesivo, podían considerarse como titulares de la propiedad individual el padre con la mujer y los hijos, lo cual no había sido posible técnicamente en las etapas anteriores”. (WEBER, 1987: 109)

Aún en la época preindustrial, la familia era taller, iglesia, reformatorio, escuela y asilo. En “los hogares premodernos convergían una variedad de roles no necesariamente mediados por el parentesco; había aprendices, sirvientes, huérfanos o niños abandonados provenientes de matrimonios disueltos e incluso miembros dependientes de la comunidad ubicados en algún hogar por las autoridades” (HAREVEN, 1976: 194). Bajo el impacto de la industrialización y el crecimiento económico, el taller como lugar de trabajo, se trasladó del hogar al espacio público y otras funciones de bienestar fueron asumidas por el estado y algunas instituciones como la iglesia. En síntesis, La industrialización no sólo consolidó la economía de mercado, sino que determinó con mayor claridad la separación entre lugar de “trabajo” y casa; esto significó cierta pérdida de la independencia económica de la familia y el paulatino retiro de los extraños.

La industrialización no dio origen a la familia nuclear; sencillamente se volvió más “interna y asumió la domesticidad, la intimidad y la privacidad como sus principales características” (HAREVEN, 1976: 198); pero además de “interiorizarse” se especializó, no propiamente como unidad de consumo, sino en el consumo con un sentido, la procreación y la crianza de los niños; “toda la energía del grupo se dedicó en ayudar a los hijos a crecer individualmente en el mundo, (...) los niños en vez de la familia” (HAREVEN, 1976: 198). Interiorización y especialización parecen definir unos espacios y unas funciones y lo que antes era integralidad, ahora aparece escindido; de un lado, producción -economía

lucrativa- empresa; y de otro, consumo -economía consuntiva- familia. Pese a esta visión, la integralidad se conserva, según se argumentará en los párrafos siguientes.

Marx sostenía que “en todas las formas de sociedad -doméstica, feudal, capitalista...- existe una *determinada producción*³⁹ que asigna a todas las otras su correspondiente rango...”⁴⁰ De otra parte se advierte que la comunidad doméstica se resiste a su disolución pues las relaciones domésticas de producción aún siguen vigentes. Para el caso de la familia, articulada a una economía de mercado, esa *determinada producción*, que MEILLASSOUX simplificó en “la de los alimentos agrícolas”, hoy en su forma compleja, bien puede ser la disposición “para el consumo o el uso inmediato de la comida, el vestido y el abrigo; sino también las diversas formas como se provee el cuidado de los niños, enfermos y ancianos e incluso, la organización de la sexualidad. (FOX y LUXTON, 1993: 23). Pero antes y hoy toda esa producción se transforma en otra producción, la de energía humana. “Producción energética y producción alimenticia (...) dos fases de un mismo proceso productivo (...) que asegura la perpetuación y la reconstitución de la (sociedad)”. (MEILLASSOUX, 78 y 79, 1979)

Pero la producción y reproducción de la energía humana y, dentro de ésta, la producción y reproducción de la fuerza de trabajo -mercancía⁴¹ según lo plantea MEILLASSOUX (1979), se lleva a cabo en el contexto de las relaciones domésticas mediante el entrelazamiento con el modo de producción capitalista. Confluyen entonces, dos modos de producción que se articulan en relaciones intersubjetivas, dado que los agentes, en el modo de producción capitalista, definen como objetivo la producción de mercancías para la satisfacción de necesidades y ésta es la vía para la obtención del lucro. En el modo de producción doméstico, el objetivo es lograr el máximo bienestar a través de la satisfacción de las necesidades, para lo cual parcialmente sirven de insumos las mercancías adquiridas en el mercado mediante el ingreso obtenido por la venta de otra mercancía denominada

³⁹ Las cursivas son nuestras.

⁴⁰ Marx, citado por MEILLASSOUX (1979), en “Mujeres, graneros y capitales”, página 78.

⁴¹ MEILLASSOUX (1979), diferencia lo uno de lo otro. Energía humana es algo más amplio que fuerza de trabajo. Energía humana es toda la potencia energética producto del efecto metabólico de los alimentos. La fuerza de trabajo es la parte de la energía humana que tiene valor de cambio. La que es empleada en el tiempo libre, ocio, no es considerada por el capitalismo como mercancía.

fuerza de trabajo. Estos propósitos se determinan sin reparar que en el fondo ambos actúan en procura de mantener vivo a un ser depositario de la energía humana.

El hecho de que las relaciones de producción en el capitalismo y en la economía doméstica sean diferentes, no impide que se configure un continuum productivo sin principio y fin definidos, que bien puede arrancar en la producción de energía humana, para ser aplicada en la producción de mercancías y en la producción de bienes de uso de tipo doméstico a su vez utilizados en la generación, -a través de la reposición cotidiana- de más energía humana; o iniciar con la producción de mercancías que se incorporan a la familia y se combinan con los valores de uso allí producidos para la obtención, reposición y reproducción de energía humana.

La producción, en el sentido más restringido, abarcaría sólo “las actividades que dan como resultado objetos que se compran y se venden” (NICHOLSON, 32,1990); es decir únicamente se producen mercancías. En su acepción más amplia sería “cualquier actividad que tenga consecuencias” (NICHOLSON, 1990: 32). Según DUSSEL (1984), todo actividad de trabajo está orientada a garantizar la supervivencia y desenvolvimiento de los grupos humanos, esas serían las consecuencias últimas, en ello se materializaría la producción. Si se acepta como producción el sentido más restringido, ésta queda como función exclusiva de las empresas; las familias por su parte, quedan especializadas en el consumo; carecen de funciones de producción, pues lo que producen no alcanza la categoría de mercancía y por tanto no adquiere un valor cualitativo, objetivo y universalista. Así las cosas, el trabajo doméstico y sus resultados empiezan a verse como responsabilidad de la familia, -cuando antes era un todo integrado y la manutención del trabajador corría por cuenta del propietario de la tierra- como connatural a ella,⁴² e incluso como algo fisiológico, y en especial, como un aspecto separado del mundo de la producción.

⁴² Atrás se insistió en mostrar que la separación de actividades “productivas” y “no productivas” ó domésticas es un hecho histórico, no natural. Esa separación está ligada históricamente a una forma de organización social donde el principio de intercambio es el medio para organizar la producción y distribución de bienes. En las sociedades precapitalistas no había tal separación y el medio para organizar la producción y distribución de bienes era el parentesco.

Desde la idea más amplia de producción, como algo del contexto de acción socialmente integrado, donde los trabajadores⁴³ participan sobre la base de un consenso ínter subjetivo, quizás implícito, acerca de sus consecuencias: generación de energía humana aplicada a la supervivencia y al desenvolvimiento de los grupos humanos. En esta perspectiva, la producción sería algo del “mundo de la vida”, mientras que el mercado es un “sistema” de coordinación de intereses, donde cada agente, comprador o vendedor, tiende a maximizar la utilidad.⁴⁴

Vista así, la producción se entiende como un *continuum* que responde a un proceso *idem* que es biológico, en razón de que “los hombres tienen la necesidad de reproducirse a sí mismos; diariamente, mediante reaprovisionamiento permanente y necesario del organismo, con combustible para sus necesidades biológicas; mediante lo cual, el hombre se hace materialmente. Pero también se “hace reproductivamente en tanto perpetuación de la especie con trabajos de parturición de las mujeres” (NICHOLSON, 1990: 40). Tanto hacerse materialmente como reproductivamente es *continuum* biológico y al mismo tiempo productivo; al fin y al cabo, en la obtención del combustible para las necesidades biológicas, tan necesaria es la producción de mercancías, como la producción de bienes de uso.

Palabras más, palabras menos, se ha tratado de argumentar que la familia realiza producción y se incorpora en la economía de mercado constituyendo un *continuum* productivo. No está por demás una breve síntesis a la luz de la argumentación de QUICK (1992).

Antes del desarrollo del capitalismo e incluso en las sociedades tribales que aún subsisten, casi toda la producción asumió la forma de valores de uso y el trabajo dedicado a la

⁴³ El sentido de trabajador acá también es amplio; incluye a quienes venden su fuerza de trabajo -en tanto mercancía- y a quienes no lo hacen, -en tanto valor de uso-.

⁴⁴ Mundo de la vida y sistema corresponde a la diferenciación que Habermas hace de la racionalización social. Ver a FRASER, Nancy (1990) en ¿Qué tiene de crítica la teoría crítica? Habermas y la cuestión del género.

obtención de bienes para la manutención de los miembros de la familia, sólo hoy se concibe como doméstico. Con el capitalismo, la labor necesaria para la producción y reproducción de la energía humana y dentro de ésta la fuerza de trabajo -mercancía, incluye una porción de trabajo asalariado y otra de labor no pagada que es invisibilizada.

La producción doméstica es el resultado de la aplicación del trabajo mediante el uso de medios de producción apropiados por la clase trabajadora en su integralidad, es decir, constituida por hombres, mujeres, niños y niñas organizados en varias formas de familia o comunidades y con la aplicación de unas relaciones domésticas de producción; mientras que la producción de mercancías es la obtenida por los productores directos usando medios de producción apropiados por la clase capitalista.

Las mercancías compradas con el salario, que representan una porción del valor producido en la sociedad, se constituyen en insumos para emprender los procesos de producción doméstica, y en conjunto generan una producción total, tanto capitalista como doméstica, que conforman el universo de la producción de bienes y servicios para la producción de energía indispensables en la supervivencia y el desenvolvimiento de los grupos humanos. Ante la producción total, las familias son capaces de retener para sí mismas sólo aquella parte que ha sido producida mediante sus propios medios de producción, su propia fuerza de trabajo -valor de uso- y bajo sus particulares relaciones de producción.

Lo anterior se ilustra en el siguiente esquema recreado a partir de QUICK (1992):

Trabajo Diario	Producción Diaria	
Trabajo Doméstico Producción doméstica mediante el uso de medios de producción propiedad de la familia y relaciones domésticas de producción	Trabajo asalariado	Producción Capitalista – Mercancías usando medios de producción, propiedad del capitalista y relaciones capitalistas de producción
	Trabajo asalariado necesario para producir mercancías que se convierten en insumos para la producción doméstica.	Trabajo asalariado excedente que produce plusvalía
Trabajo necesario total que produce todos los requerimientos para la producción de energía humana (Inclusive la fuerza de trabajo que en calidad de mercancía se vende por un salario).	Trabajo excedente	

Una condición necesaria del capitalismo, es acelerar los procesos de comodificación, es decir, colocar en el ámbito de las relaciones de mercado los bienes y servicios, que en forma de valores de uso, se producen en familia; lograr que aspectos como preparación de alimentos, confección de vestuario, educación de los niños y otros más, dejen de ser producidos por los miembros del hogar bajo el predominio de relaciones ínter subjetivas basadas en el parentesco y que éstos sean reemplazados “por la creación de bienes de muchos hogares diferentes que se juntan en un sitio para realizar una producción para el intercambio, todo realizado con la motivación del provecho”. (NICHOLSON, 1990: 38)

Favorecer esta condición ha sido un proceso histórico que ha trastocado la concepción de dos elementos importantes -al menos para esta investigación- como son el **trabajo** y su resultado: **la producción**. La noción prevaleciente en la actualidad es que trabajo es "toda actividad mediante la cual la persona que la realiza recibe una compensación en salario por los bienes producidos" (STANDING, s.f., 3). Esta concepción sólo tendría un relativo sentido en el marco del avance y consolidación de las sociedades capitalistas que, según se estableció responde a un proceso histórico y, si esto es así, significa que bajo otras formas de producción las visiones acerca de trabajo y producción son distintas.

En las sociedades precapitalistas el trabajo era concebido como algo no diferenciado de la estructura social. Se sustentaba en aspectos tales como las relaciones de parentesco; en orientaciones religiosas que parcialmente le daban sentido a las actividades productivas; en el ejercicio del poder y la autoridad sobre los grupos sociales inferiores, que debían destinar parte de su producción para surtir la mesa del propietario de la tierra; y en la necesidad de producir, no con un sentido acumulativo y especulativo, sino para la subsistencia individual, familiar y comunitaria.

En concomitancia con la idea de trabajo estaba la de producción, la cual incorporaba los valores de uso obtenidos sobre la base de la actividad de la familia. “Durante gran parte de la historia, los alimentos, la ropa, la casa y otras necesidades básicas fueron producidas por su valor de uso y se distribuyeron a tribus y grupos sobre una base recíproca” (CAPRA, s.f.

220). La producción no respondía a una división de frío cálculo y una fragmentación de actividades y procesos que reportaban un beneficio económico para unos y se constituía en enajenación para otros. La familia era la fuente y motor de todas las actividades y gozaba de un reconocimiento por la función social que cumplía. La actividad productiva, centrada en valores de uso, no excluía la obtención de excedentes para el intercambio con otros grupos. Los mercados⁴⁵ existían pero con unas características y connotaciones diferentes; eran básicamente locales, debido a que predominaba el intercambio directo, a través del trueque, sobre el indirecto, con base en el dinero; además, el comercio solía ser una actividad religiosa y ceremonial que trascendía lo meramente económico. (CAPRA, s.f.)

“Desde el momento histórico en que se cristaliza la ruptura de la sociedad comunitaria basada en la división funcional del trabajo, en el usufructo colectivo de los medios de producción y en la reciprocidad como norma de acceso al producto social, y se instaura la división del trabajo que jerarquiza el grupo social, entre los que participan directamente en las tareas productivas y aquellos que, controlando el proceso de producción y de distribución del producto social, se excluyen de la producción directa, se levanta un entramado ideológico para legitimar esa fragmentación social”. (PALENZUELA, 1995: 5)

Esa fragmentación a la que alude la cita anterior, trasciende la división entre productores directos y productores indirectos. En primera instancia, las ideas del mercantilismo con su marcado énfasis en el comercio como fuente de riqueza incide en la desvalorización de la actividad agrícola – que se constituye básicamente en una actividad doméstica-; luego el pensamiento fisiócrata que reduce la idea de producción a la obtención de mercancías, y deja sentado que el intercambio de éstas es el mejor mecanismo de integración social y permite que las personas consigan el orden más ventajoso para ellas; y posteriormente los clásicos quienes a través de Adam Smith definieron trabajo productivo e improductivo, sirven de punto de partida en la construcción de una ideología que, basada en un esquema

⁴⁵ El hecho de la existencia de mercados no significa la instauración de una economía capitalista; para que esto ocurra, además de la necesaria separación de lo económico con lo político, se requiere que todos los elementos de la economía - tierra, trabajo y capital- estén dirigidos por las acciones del mercado. Al menos los dos primeros estuvieron controlados hasta muy entrado el siglo XIX, época en la cual se ubica el inicio del funcionamiento de una economía de mercado en su totalidad. Ver NICHOLSON, Linda (1990) en “Feminismo y Marx: Integración de parentesco y economía”.

de sistemas duales, determina a un sector como productivo por ser generador de mercancías obtenidas a través del trabajo y a otro sector como el del consumo y de descanso, responsable de actividades diarias para la manutención de sus miembros.

Este entramado ideológico se refuerza con la revolución industrial que generaliza la visión de que “el día de trabajo es idéntico al número de horas dedicadas al trabajo asalariado y el salario es equivalente al valor de la fuerza laboral. No existe más producción que la destinada al intercambio y quedan por fuera los procesos de producción doméstica y con ello la labor doméstica (como trabajo)”. (QUICK, 1992: 2)

Los procesos productivos realizados en la familia, a partir del trabajo de todos sus integrantes, se trasladan al espacio público (las fábricas) y son reconocidos socialmente, por el carácter monetario que se les imprime. En el espacio privado quedan circunscritas las actividades dirigidas a la manutención de sus integrantes y los procesos de socialización de las nuevas generaciones, adquiriendo un status secundario y se empieza a catalogar a la familia sólo como consumidora de bienes y servicios obtenidos del espacio público.

El trabajo manual, indispensable hasta el momento para la producción de los bienes y servicios dirigidos a la satisfacción de las necesidades del productor directo -el trabajador y su familia- y para el intercambio, es reemplazado por las máquinas, que posibilitan la producción en serie y a bajos costos, conducen a la desvalorización del trabajo artesanal y, por ende, de la producción doméstica. El propietario industrial se apropia del conocimiento acumulado de la familia y aprovecha su capacidad para comprar fuerza de trabajo y, de esta manera, cumplir con su objetivo de producir eminentemente para el mercado, siempre con la proyección de obtener el máximo beneficio económico, razón de ser de la sociedad capitalista.

Los mercados de tierra, trabajo y capital, se constituyen en elementos necesarios para la producción de las mercancías, que sus propietarios -productores indirectos- están prestos a vender por un precio. "El mercado, o la producción para el mercado y no para el autoconsumo, se convierte en elemento clave de la economía y la sociedad" (PULECIO,

1995: 19). No sólo la producción de bienes se concibe como mercancía, el trabajo realizado por los seres humanos también adquiere esa connotación, pues queda sometido a la transacción a través del dinero. Los sujetos que están privados de las condiciones objetivas de vida deben salir a ofrecer su fuerza de trabajo y muchas de las actividades que le daban razón de ser a la existencia de las personas pasan a manos de unos pocos, los capitalistas.

La mercancía que adopta el producto del trabajo es la célula económica de la sociedad capitalista (DUSSEL, 1984) y, a través de ella, se empieza a definir trabajo; el producto que no se categorice como mercancía, que no pase por el mercado, no es el resultado del trabajo sino del descanso. “La dicotomía trabajo/descanso proviene de la industrialización del trabajo y la participación de los trabajadores en la fuerza laboral. La actividad en la esfera del mercado laboral industrial es llamada “trabajo” (...). Cualquier actividad fuera del ámbito del mercado laboral es definida como descanso: Es decir “descanso” es toda aquella actividad fuera del trabajo”. (BEUTLER, et. al., 1989: 813)

Aunque no en forma exclusiva, la dicotomía trabajo/descanso reafirma el trasfondo ideológico que sustenta los procesos productivos y las relaciones, tanto sociales como económicas, que él genera. Con base en este esquema de dualidades, el descanso pasa a ser una actividad residual y así es visto por empleadores y personas que actúan en roles no familiares. El descanso como algo residual del trabajo distorsiona la realidad y vuelve invisible mucha de la experiencia de ser padre, madre, hijo; de actuar, trabajar y producir en la familia. Al reducir las nociones de producción, economía y trabajo, quedan por fuera actividades como el parto, la crianza de los hijos, el cuidado de los enfermos y el mantenimiento de la casa lo cual significa separar la continuidad histórica de la producción de la continuidad biológica. (NICHOLSON, 1990)

La distorsión de la realidad sucede por dejar arraigado en el ideario común una visión reducida del trabajo y de su resultado, la producción. En contraste, queda velada la centralidad del trabajo en la vida social, sustentada en lo que PALENZUELA (1995) nomina como la universalidad de la actividad productora de bienes y servicios para la

subsistencia material de cualquier forma de organización social, o que HABERMAS⁴⁶ refiere como cosa del mundo de la vida, para dar a entender que la esencia es la producción y, el modo como ésta se obtiene, es la circunstancia y ésta no es universal.

La universalidad de la actividad productora indica entre otras cosas, que se da independiente del modo de producción por el cual haya optado la sociedad; no importa donde se verifique: fábrica, casa o terruño; tampoco interesa el grado de complejidad de los instrumentos ni la tecnología utilizada. El carácter de universalidad se lo imprime el trabajo concreto y abstracto que lleve incorporado la actividad productora y la intencionalidad con que se realice, pues en palabras de Marx, los hombres realizan el trabajo cuando crean y reproducen su existencia; en la práctica diaria al respirar, al buscar alimento, cobijo, amor, etc. Todo esto lo realiza el hombre actuando en la naturaleza, tomando de ella y transformando conscientemente lo que sea necesario para este propósito; en definitiva, producir es “el acto de poner el objeto ahí, a la mano, con el fin de satisfacer necesidades humanas”. (DUSSEL, 1984: 86)

Junto a la universalidad de la actividad productora está la universalidad del trabajo que, en su acepción amplia, PALENZUELA (1995, 4) lo define como “conjunto de acciones intencionales y no instintivas, individuales o colectivas, encadenadas y ordenadas, que relacionan la fuerza de trabajo (capacidad física y conocimientos) con los medios de producción y los instrumentos de trabajo, al objeto de conseguir un resultado final que responda a una necesidad social”. Puesto este concepto en los escenarios de lo que la dicotomía determina `como descanso` y concretamente en la familia, habrá que plantear que más que ocio, las actividades que se realizan en su interior son trabajo, dado que responden a las características antes expuestas.

En estas actividades por lo general realizadas por mujeres con capacidad física para llevar a cabo un sinnúmero de tareas, se utiliza energía -trabajo abstracto-; también se ponen en juego conocimientos técnicos y habilidades -trabajo concreto- que arrojan como resultado valores de uso y que materializan todos los procesos y tareas que las personas emprenden:

⁴⁶ Citado por FRASER, Nancy (1990).

consecución, administración y distribución de recursos; manejo del tiempo, distribución de oficios, utilización de herramientas, equipos y tecnología entre otros. Así mismo, se acopian materias primas que son transformadas en bienes y servicios aptos para el consumo o para el uso y, de este modo se logra la producción y reposición de energía humana, potencialmente aplicable en procesos igualmente productivos que se verifican fuera del contexto de la familia, pero que, dadas las múltiples y complejas interrelaciones, se constituyen en un continuo productivo.

En síntesis, contrario a la visión generalizada de trabajo, como el aplicado a la producción de mercancías y realizado por una remuneración, se diría que “todo trabajo es parte de un todo, porque la totalidad toma figura de un organismo formado de sistemas particulares de necesidades, medios y trabajo, de modos de satisfacer las necesidades” (DUSSEL, 1984: 61). En la línea de pensamiento del autor, el todo hace referencia a la universalidad de la aplicación de energía, habilidades y conocimientos como parte de los medios⁴⁷ que se requieren para un fin, tal como es el de garantizar las condiciones de supervivencia y de preservación de la vida humana. Ese todo adquiere forma, en los procesos, resultados y relaciones que se establecen en el modo de producción doméstico y en el modo de producción de mercado.

Cuando se hace alusión a un todo articulado es común que opere lo que ADORNO⁴⁸ denomina la lógica de la identidad ó la reducción del objeto de pensamiento -en este caso el trabajo- para establecer dicotomías que convierten ese todo concreto en partes independientes; y mediante esta lógica se estereotipe la idea de que el trabajo doméstico pertenece al mundo del descanso o del ocio; por lo tanto es definido ya no como trabajo, sino como algo que, por concebirse como natural, se le atribuye su responsabilidad al grupo familiar, en especial a las mujeres; esta “naturalización” se sustenta en los requerimientos sico-biológicos que ponen en movimiento la actividad productiva doméstica.

⁴⁷ Bajo la línea de pensamiento de medios para un fin además de la energía, habilidades y conocimientos se tendrían en cuenta la transformación de materias primas, el desarrollo y la aplicación de tecnologías.

⁴⁸ ADORNO, citado por BENHABIB y CORNELL (1990), en “Teoría Crítica y Teoría Feminista”, p. 18.

En el ámbito de la producción se impone la del mercado y dentro de ésta el trabajo abstracto, es decir, la aplicación de energía humana; el trabajo concreto pasa desapercibido, al menos para el trabajador -la producción masiva y en serie no le permite verlo-. También se impone la mercancía que, mediante una “descodificación” de los flujos, circula a través de la maquinaria social; el código determina la calidad del flujo: flujo de bienes de consumo o de bienes de prestigio. En el contexto de la producción total, también un código califica: flujo de mercancías y de valores de uso. Se codifica para sistematizar y también para departamentalizar. La preponderancia, atribuida a la mercancía, instituye el ámbito de lo medible o de lo valorable, de la homogeneidad y así la parte, producción de mercancías, aparece abarcando el todo, es decir como la producción total.

El código, por su lógica de operación en oposiciones y dicotomías, es excluyente, no es objetivo e invisibiliza la producción de los valores de uso, al tiempo que desconoce las conexiones productivas entre dos modos de producción: el de mercado y el doméstico. La subjetividad del código ubica el trabajo domestico y su producción en una instancia extraeconómica, pero el significado del código trasciende hacia interpretaciones que, en una sociedad capitalista, le asignan a la producción de la mercancía un papel de soporte y de agente de inscripción de la producción doméstica.

La visión generalizada por la cultura, al conceder la función productiva de la economía como exclusiva del mercado, y además al dejar sentado que la producción doméstica está al servicio de la producción de mercado, y que la primera no puede llevarse a cabo sin antes haber obtenido unos ingresos como producto del trabajo remunerado, impide ver que la producción capitalista utiliza a las familias como instrumentos de extracción de plusvalía con base en dos propiedades de estos grupos, primero, por tratarse de una organización productiva colectiva, cuya explotación es más ventajosa que la de un individuo; y segundo, por la posibilidad de producir un plustrabajo. (MEILLASSOUX, 1979)

Pero aún, aceptando que la producción doméstica es instrumento de la producción de mercado, esto no es suficiente para aceptar la ruptura de un continuum productivo que resulta de la departamentalización de las funciones económicas de producción y de

consumo. Así como un instrumento, aquello que sirve para algo en su utilización, no es independiente de la persona que hace uso de él, sino que se constituye en parte y momento del ser humano, tanto instrumento y persona son un todo. El instrumento aislado es ontológicamente imposible; análogamente, la producción doméstica como “instrumento o servicialidad” y la producción de mercado conforman un todo y separadas, ontológicamente también son imposibles. En cuanto momentos, están determinadas por “condiciones particulares” que proyectan una especificidad, pero “las condiciones generales son de la unidad esencial (..) de la producción (y estas condiciones son): el sujeto, el objeto, pero al mismo tiempo el instrumento de producción, el trabajo como fuerza física actual, el trabajo acumulado en forma de capital o en forma de pericia y ciertas relaciones de producción”. (DUSSEL, 1984: 74 y 75)

En definitiva, en la misma forma en que un escritorio como tal es abstracto, es la abstracción de una totalidad denominada aula de clase y, separado de ésta, puede cambiar de naturaleza, puede ser una mesa, un andamio o cualquier otra cosa; así mismo, la producción doméstica y de mercancías, por separado, son abstractas, abstracciones de la universalidad productiva. En este sentido, aislada la producción doméstica de esa universalidad, su naturaleza se transforma, deja de ser producción y pasa a ser resultado del descanso o del ocio; o algo natural impulsado por fuerzas sico-biológicas. Del lado de la producción del mercado, “subsumida por el proceso de valoración, dicha producción (también) cambia de naturaleza; ahora es modo de producción capitalista en vista de la producción de plusvalía” (DUSSEL, 1984: 156). Para el capitalista, la mercancía deja de ser un objeto con una utilidad social en tanto que satisfactor de una necesidad, y se constituye en un medio de obtención de lucro, para ello le sirve como instrumento “el trabajo subsidiario” que se realiza en familia, en especial por las mujeres.

CAPÍTULO 3

LAS FAMILIAS: PEQUEÑAS FACTORÍAS AGREGADORAS DE VALOR

Ampliando el espectro que la teoría neoclásica fijó para lo que se considera producción, “cualquier bien o servicio que la gente pueda adquirir en el mercado” (ZERDA, 1995: 170), se ha procurado dejar establecido que las familias realizan actividades productivas pese a que los resultados no circulen por el mercado, sino que sólo adquieren el estatus de valores de uso que se aplican en la producción de energía humana, una parte de la cual se vende a manera de fuerza de trabajo - mercancía en el mercado de trabajo.

La gran mayoría de los procesos de producción, sin considerar el sitio ni el momento de realización, comienzan con la incorporación de materias primas de diferente variedad. En la transformación de estos insumos intervienen otros factores como trabajo, maquinaria, herramientas e instalaciones, para obtener así unos resultados en cada paso del proceso. En cada estado, lugar y momento, el producto es de mayor valor que el que tenía en el estado, lugar y momento precedente, de tal forma que, cuando el resultado obtenido en cierta etapa del proceso productivo deba ser medido, solamente debe ser considerado el *valor agregado* en aquel momento particular.

A manera de ilustración se considera el caso de una gran empresa productora de pan que tiene como política participar en todos los estados del proceso: desde la producción del trigo, hasta la puesta en venta del pan, no sin antes pasar por el molino para la obtención de la harina.

Valor agregado en cada estado del proceso de producción de pan⁴⁹

Etapas del proceso	Costos de Producción	Valor agregado
1. Producción del trigo		
Renta por la tierra	100	
Valor de las semillas (materia prima)		100
Salarios	100	
Valor total del trigo	300	200
2. Producción de harina		
Materia prima (trigo)	300	
Beneficios producidos por el molino	100	
Salarios	100	
Valor total de la harina	500	200
3. Producción del pan		
Materia prima (harina)	500	
Beneficios que da el horno	100	
Salarios	100	
Valor total del pan	700	200
TOTAL VALOR AGREGADO EN EL PROCESO		600

Del ejemplo propuesto se puede deducir un concepto, un tanto esquemático, de Valor Agregado: La diferencia entre el valor total de producción en cada estado del proceso productivo y las materias primas utilizadas.

En un caso, un tanto más realista, de una panadería que sólo se ocupa de obtener el pan se tendrían que incorporar como materias primas la harina, la margarina, los huevos, la levadura, la sal y el azúcar; una vez obtenido el producto y establecido el precio de venta, se le descuenta el costo de los anteriores insumos y el resultado es el valor agregado que incorpora los salarios pagados y los beneficios para el empresario; en resumen, la remuneración a los factores productivos.

⁴⁹ Ejemplo tomado de LÓPEZ, Enrique A. "Macroeconomía Elemental". En: BONILLA, Ricardo y Otros.

“Valor agregado: Diferencia entre el valor de los bienes producidos y el costo de las materias primas y los bienes intermedios que se utilizan para producirlos. En una barra de pan de \$100 que contiene trigo y otras materias primas por valor de \$60, el valor añadido es \$40. Consiste en los componentes de los salarios, los intereses y el beneficio añadidos a la producción de una empresa o un sector”. (SAMUELSON, 1990: 1151).

La definición de Samuelson poco agrega a la antes consignada; sólo aclara que el valor agregado también puede aplicarse a niveles más amplios de la economía, en este caso, a sectores de la producción. Esto es sencillo de apreciar; basta con volver al ejemplo y asimilar la producción de trigo con el sector primario, el cual abarca la agricultura y otras actividades pastoriles y extractivas que se realizan próximas a las bases de los recursos naturales, asumir la fabricación de harina y de pan como el sector secundario, que es el que reúne los procesos industriales mediante los cuales las materias primas son transformadas. La disposición del producto al consumidor final mediante acciones de promoción y venta se corresponde con el sector terciario o de los servicios, que es el que atiende un gran conjunto de necesidades mediante actividades cuyo producto no tiene expresión material.

De la misma manera como el concepto de valor agregado es válido y efectivamente se aplica en cálculos para los grandes sectores de la economía, también se obtiene para las distintos grupos de la producción: alimentos, textiles, metalmecánica, etc. En este caso se trata de un valor agregado a un nivel intermedio que no hace referencia a lo reducido de la empresa, ni tampoco a lo amplio del sector.

En un nivel mucho más amplio que requiere pensar un país como una gran empresa, el valor agregado -VA- se presenta como idéntico al ingreso nacional -Y- y al producto nacional -P-; o en breve, el valor agregado de la nación es igual a su Producto Interno Bruto -PIB-. El conjunto de bienes y servicios de consumo final, más los bienes intermedios y de capital, conforman el *producto* en un período determinado. Para su obtención, las empresas pagan remuneraciones representadas en salarios, ganancias, rentas e intereses lo cual constituye el *ingreso* de la sociedad.

De lo anterior se derivan dos flujos de la economía; el primero es el real, representado por los servicios y los bienes finales, intermedios o de capital y, en conjunto, constituyen la oferta del mercado; el segundo es el nominal o monetario y, de éste, hacen parte los ingresos distribuidos por el sistema en su operación y refleja la capacidad de demanda. Oferta y capacidad de demanda se encuentran en el mercado, mediadas por el poder de compra que se establece gracias a la información que dan los precios.

“El *producto* es el valor efectivamente agregado, esto es, descontando del valor total bruto la adquisición de insumos (contabilizados como valor agregado por otras empresas). El producto es igual, por definición, al ingreso apropiado por los factores productivos:

$$VA = Y = P$$

Tenemos pues que en el proceso productivo se generan, simultáneamente, el producto y el ingreso; el flujo real y el nominal”. (PULECIO, 1995: 24)

De la cita anterior se infiere algo susceptible de aclaración; el valor agregado de una empresa, de un sector o de la economía en conjunto, puede definirse en términos netos y brutos. En el primer caso, se hace referencia al gran total de la suma de los sueldos y salarios, los intereses al capital, la renta de los recursos naturales y el beneficio del empresario, menos el valor de la depreciación experimentada por los elementos del activo fijo durante el correspondiente período de tiempo. Para el segundo, como es obvio, el valor agregado bruto contiene la depreciación que por su uso tienen las máquinas, los equipos, los muebles y todo aquello que se incorpore como activo fijo o inmovilizado.

Según se estableció anteriormente, un país recurre al valor agregado para medir su producto interno bruto y, en sus cálculos, “ignora aspectos como bienes y servicios producidos por las familias en sus respectivos hogares, intercambios a través del trueque, el trabajo voluntario en actividades desarrolladas en instituciones que actúan en la esfera donde no se buscan beneficios económicos” (BIVENS, 1986: 273). En el caso de la familia, una razón

para dejar de lado lo que produce, es la dificultad para determinar el valor monetario del producto y con éste el valor agregado, pues para ello no existe un precio establecido en el mercado.

Pese a lo anterior, la familia emprende procesos de agregación de valor y actúa como una “olla mezcladora” de ingresos⁵⁰, capital, trabajo, estrategias y formas de organización. Inserta en una economía de mercado, un elemento homogenizante de la gran mayoría de las familias consiste en que para obtener ingresos es necesario que la fuerza de trabajo en calidad de mercancía, sea comprada, lo cual no sucede para todos -los desempleados por ejemplo-. La compraventa de fuerza de trabajo le permitiría al obrero y a su familia, obtener la energía humana, reponer cotidianamente su capacidad laboral, garantizando además su permanencia en el campo de la producción capitalista de mercancías (SHERIDAN, 1991).

El salario es tan sólo una de las variedades que se incorporan al proceso de producción de energía humana y a la consustancial reproducción del grupo. La actividad productiva de la familia requiere trabajo para transformar el salario en alimentos consumibles, vestido, recreación y educación; los alimentos comprados hay que cocinarlos y servirlos; la ropa hay que lavarla y luego plancharla; la casa hay que asearla y mantenerla; en estas faenas el trabajo de las personas es el que conjuga materias primas y capital representado en el equipamiento doméstico, para obtener una producción expresada en una serie de satisfactores materiales, afectivos y culturales, que poseen un mayor valor al de los insumos requeridos en virtud del trabajo incorporado; y aunque éste no se remunere, no significa que no se verifique una operación de agregación de valor.

“La compra de mercancías no es consumo, la compra es un proceso previo al consumo. En la compra de mercancías no se agota el consumo, por el contrario, se inicia el proceso de consumo que se complementa con el tiempo de consumo, que es el tiempo y trabajo de elaboración de las

⁵⁰ Pese a que más adelante se hace especial énfasis al ingreso monetario producto de la venta de fuerza de trabajo, no hay que perder de vista las diferentes clases de ingreso que circulan por la familia. Para el caso de familias con alto componente de ingreso de subsistencia –caso familias campesinas– significa que los procesos de agregación de valor empiezan a un nivel anterior al de las familias cuyo gran componente del ingreso es el salario.

mercancías compradas para ser efectivamente consumidas, es decir con el trabajo doméstico (agregador de valor)”. (SHERIDAN, 1991: XX)

En los procesos de agregación de valor en las familias, surgen elementos de heterogeneidad y de homogeneización. Entre los primeros se ubica la división del trabajo doméstico según género; ésta obedece a condiciones culturales y afectivas que señalan diferencias entre una familia y otra; pese a que es muy posible generalizar respecto a una casi omnipresente⁵¹ distribución de tareas, surgen particularidades de la complementariedad entre las condiciones internas y externas de la unidad. Para ilustrar lo anterior, se cita el caso de la diferencia de horarios entre los cónyuges lo cual que puede determinar la organización de los procesos, y no todas las familias coinciden con la misma problemática; para unas su problema puede ser la lejanía del sitio de trabajo con respecto a la vivienda; para otras serán las dotaciones de servicios públicos; en fin, se perciben una serie de singularidades que determinan la heterogeneidad aludida.

Retomando los elementos de homogeneización, ya se mencionó que lo común para la mayoría de las familias es que dependan de un salario para sus procesos productivos; pero además, y, al menos para las familias obreras,⁵² que busquen su sobrevivencia, todas ganan más o menos lo mismo y lo gastan en productos muy similares (SHERIDAN, 1991) que se incorporan como insumos y que son sometidos a procesos de agregación de valor mediante la adición de trabajo, en “ramas de producción” que también son factor de homogeneización en que tanto se identifican en la gran mayoría de unidades inmersas en una sociedad capitalista. Tales “ramas de la producción” doméstica o de “actividades

⁵¹ Un sentido que toma la “omnipresente” división del trabajo entre hombres y mujeres lo referencia Becker (1987) y alude a la especialización de los primeros en trabajar para el mercado laboral y de las segundas en lo doméstico. Otra interpretación surge de la segregación del trabajo doméstico que determina ciertas tareas - lavar, planchar, cocinar, etc- para las esposas- mujeres y otras -compras, pagar cuentas, etc.- para los esposos - hombres. En esta última línea ver a Serrano y Villegas (2000).

⁵² Sheridan (1991) hace referencia a la familia obrera como al conjunto formado por el obrero y su familia que sobrevive en un contexto de bajos salarios, escasez de vivienda, desempleo y situaciones que determinan unas precarias condiciones de vida.

domésticas productivas figuran en el Informe de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Humano y se agrupan en ocho amplias categorías.⁵³

PREPARACIÓN DE ALIMENTOS (actividades relacionadas con los alimentos): Su preparación, hacerlos consumibles y otras tareas conexas como servir.

LAVANDERIA Y LIMPIEZA (textiles): Lavado, planchado, cuidado de la ropa y otras tareas domésticas relacionadas principalmente con la limpieza y el orden.

COMPRAS (administración y compras): compra de bienes y servicios; viajes asociados con las actividades de compras de insumos representados en bienes y servicios.

CUIDADO INFANTIL: cuidados físicos de los niños propios y de los ajenos; cuidados relacionados con enfermedades o discapacidades; juegos y supervisión de su recreación; actividades de enseñanza; viajes asociados con el cuidado infantil; otras actividades propias de la “rama”.

JARDINERÍA: Cuidado de plantas, prados y jardines; incluye también la atención a las mascotas y otros animales de explotación.

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO (construcción, reparación y mantenimiento): Mantenimiento de la casa, reparaciones generales que incluyen el carro.

OTRAS TAREAS DOMÉSTICAS: Administración doméstica (pago de cuentas, elaboración de agendas, solicitud de citas, etc); cuidado de los adultos, transporte de las personas, viajes asociados con las anteriores tareas y reuniones escolares.

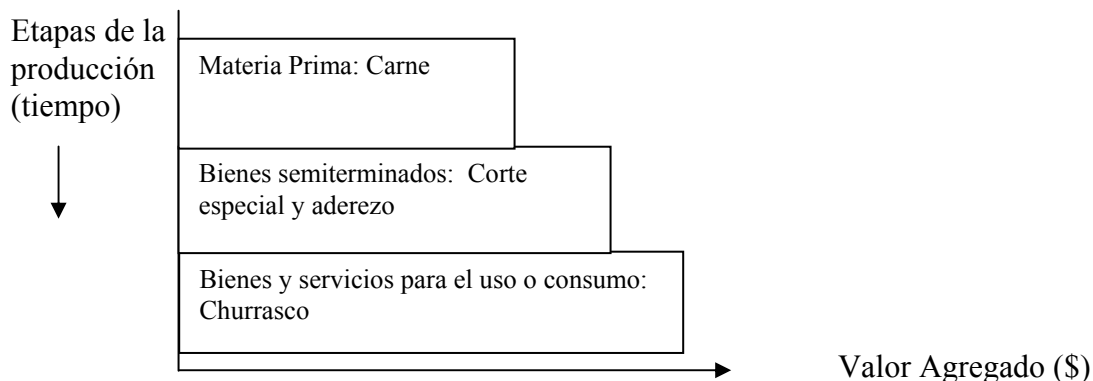
⁵³ Los ocho grupos de actividades domésticas productivas son tomados de Ironmonger (1996). “Counting Outputs, Capital Inputs and Caring Labor: Estimating Gross Household Product. Según el autor, la sistematización fue realizada por Luisella Goldschmidt - Claremont y Elisabetta Pagnossin- Aligisakis en un artículo para las Naciones Unidas en 1995.

TRABAJO COMUNITARIO VOLUNTARIO (trabajo comunitario no remunerado):
Trabajo voluntario y participación no comunitaria.

Una apretada síntesis con base en SKOUSEN (1994). Se refiere a lo que tienen de común las empresas buscadoras de beneficios económicos y las familias que intentan maximizar su bienestar, ambas a pesar de sus diferentes metas, procuran, aunque no sean conscientes de ello, generar unas condiciones más amables de vida, alterando el estado actual de las cosas -insumos- para convertirlas en *bienes y servicios útiles* para el beneficio y para el placer de los miembros de una sociedad. Se resalta lo de bienes y servicios útiles, pues de esto realmente tratan los procesos de agregación de valor.

En general, los bienes y productos no se pueden utilizar en estado natural o a medio terminar. Como insumos, los recursos naturales casi nunca están listos para su uso o consumo; las personas no pueden usar directamente los productos en bruto, ni los bienes manufacturados a medio terminar. El mineral de hierro no puede ser utilizado por nadie; transformado en varillas, láminas o lingotes adquiere más utilidad y convertido en una herramienta, un tornillo o una puntilla adquiere su mayor utilidad. En cada paso se vuelve más útil y a la vez adquiere mayor valor. El trigo debe sembrarse, cosecharse, transformarse en harina y por último ser convertido en pan antes de que se pueda comer. Un pedazo de carne crudo tiene un valor y cierta utilidad; cortado especialmente y aderezado tiene más valor; asado y servido como churrasco es mucho más útil; en cada paso del proceso, al tiempo que se agregó valor, se incrementó la utilidad. Casi todo de lo que se usa o se consume requiere de alguna mejora mediante trabajo humano, para maximizar su utilización.

Gráfico No.1 La estructura del producto agregado



Cada actor de la economía, empleado o empresario, ama de casa o trabajador en un empleo remunerado, participa con su trabajo en procesos de transformación y consustanciales a éstos, de agregación de valor. Los mineros extraen metales y minerales valiosos y con la aplicación de trabajo, tecnología, herramientas y equipos los convierten en materiales más útiles. Los fabricantes adquieren materia prima y la transforman en cosas más utilizables. Los pintores requieren de pinturas, de pinceles, de bastidores, de caballetes y crean imágenes para el disfrute propio y el de los demás. Los maestros inculcan conocimientos y habilidades a los estudiantes para que ellos puedan participar más eficientemente en la sociedad.

En el caso de las familias, las amas de casa y demás miembros transforman recursos naturales y productos semiterminados para el uso y consumo por parte del grupo. El proceso exige tiempo de trabajo y también el arte de administrar para transformar los insumos en el proceso de producción. El “capital fijo” (electrodomésticos, herramientas, construcciones, mobiliario) se utiliza como transformador del “capital circulante” (bienes intermedios semiterminados: alimentos, vestuario) con miras a la mejor utilización posible. A los productos consumibles o utilizables se les ha añadido en cada paso cierto valor, y la sumatoria de valores agregados en preparación de alimentos, lavandería y limpieza, cuidados infantiles, jardinería y demás renglones, determina un valor agregado general, que se puede presentar en dos formas; valor agregado bruto -VAB-, en el caso en que no se

efectúe ningún descuento por la depreciación del capital fijo; en caso contrario, es decir, con depreciación sería el valor agregado neto -VAN-.

La lista de actividades es interminable pero el propósito es común; convertir bienes no terminados y poco útiles en bienes útiles, mediante la incorporación de trabajo y la utilización de bienes de capital, de tal forma que, en el proceso, cada bien obtenido tenga un mayor valor del que posee en una etapa o paso precedente.

En las familias, los procesos de agregación de valor requieren trabajo doméstico y según CAMPILLO (2000) es posible remplazarlo de diversas maneras: contratando empleo doméstico, mediante la adquisición de mercancías en el mercado o con base en la utilización de equipos y tecnologías que ahorren tiempo y disminuyan aplicación de fuerza muscular.⁵⁴

Cada forma de las mencionadas, tiene unos condicionantes que responden a las restricciones presupuestarias. La contratación de empleo doméstico, se presenta diferenciada de acuerdo con la solvencia económica de las sociedades, en países desarrollados o en estratos socioeconómicos altos, por las posibilidades que brinda un buen nivel de ingresos; en países en desarrollo o estratos de ingresos moderados por la presencia de mano de obra abundante y barata. El reemplazo de producción doméstica por mercancías son procesos de comodificación del consumo que se sabe que están mas generalizados en sociedades desarrolladas o en niveles sociales con muy buena capacidad económica; no obstante no todo llega listo del mercado o hay cosas para lo cual no hay oferta o su calidad genera inquietud, por tanto habrá un “remanente de trabajo doméstico” que por lo general realizan las mujeres. La utilización de equipos depende del nivel de ingresos; poseerlos puede que aminore esfuerzos pero no elimina el trabajo, ni libera de responsabilidades.

⁵⁴ La citada autora, propone una manera más de sustitución de trabajo doméstico, al hacer referencia a las experiencias de Chile, Perú y Bolivia para enfrentar la crisis provocada por la deuda externa; concretamente alude a los “comedores populares” y a las “ollas comunes”. Para ella, son nuevas formas de sobrevivencia que conjugan el trabajo doméstico y el productivo fuera del hogar. CAMPILLO, 2000. “El trabajo doméstico no remunerado en la Economía”.

Además de las restricciones de presupuesto, cuentan también las preferencias en la decisión de sustituir el trabajo doméstico. Hipotéticamente al menos en una economía de mercado, en un extremo estarán quienes consideren que para todos o para ciertos bienes, por ejemplo alimentos o cualquiera otro, nada supera lo hecho en casa; por tanto se decide obtener los insumos necesarios y someterlos a transformación mediante el trabajo doméstico y así dejarlos dispuestos para el consumo final; en el otro extremo se ubicarán quienes opinen que es mucho mejor lo que ofrece el mercado y que no vale la pena dedicar recursos adicionales al dinero para proveerse de lo necesario.

Entre los límites antes establecidos, cabe cualquier preferencia que recoja la combinación entre producción doméstica y producción de mercado; esto determina el nivel de valor agregado que produce cada familia. La opción de producirlo todo, sin intercambio con el mercado, generará el máximo valor agregado; en el extremo opuesto será el mínimo, aunque no necesariamente cero.

En un análisis simplificado, la ubicación entre estos extremos que determina el nivel del valor agregado por las familias, es una decisión que considera entre muchos otros aspectos las preferencias, la capacidad económica, la valoración del tiempo, el grado de penetración del mercado, los ciclos económicos. Generarán más valor agregado las familias que por distintas razones particulares, conceden un alto aprecio a “lo hecho en casa”; aquellas a quienes sus ingresos monetarios no les permiten muchas posibilidades de sustituir la producción doméstica por la de mercado; las que consideran que una unidad de tiempo dedicada a trabajar por una remuneración, les reporta menos que si la destinaran a trabajar en casa; las que habitan en un contexto de ninguno o poco contacto con las ofertas del mercado que estimulen la aceleración de los procesos de comodificación; o las que atraviesan por una época de crisis.⁵⁵

⁵⁵ Para cada uno de los anteriores aspectos se supone la condición “ceteris paribus”.

CAPÍTULO 4

PRECISIONES METODOLÓGICAS

4.1 SELECCIÓN DE LA MUESTRA

Esta investigación se realizó con base en información primaria obtenida mediante encuesta aplicada a 400 familias de la ciudad de Manizales en el año 2000.

La muestra se ciñó a la siguiente fórmula:

$$n = \frac{p \cdot q}{(d/z)^2 + ((p \cdot q)/N)}$$

Donde:

Z= Desviación de una distribución normal estándar igual a 1.96 que corresponde a un 95% de confianza.

p= Proporción de familias con la característica que requiere el estudio (doble providente). Se asume que esta proporción es 0.5 para maximizar el tamaño de la muestra.

q= Proporción complementaria

d= Error máximo admisible (0.05)

N= Número estimado de familias 73.961 obtenida de dividir la población total de Manizales 332.826⁵⁶ por el tamaño promedio de familias equivalente a 4.5 personas.

Como resultado se obtuvo un tamaño muestral de 384 familias; no se requirió la aplicación de ningún factor de ajuste debido a las características de la encuesta ya que las preguntas sólo tenían una opción de respuesta. No obstante, fueron encuestadas 400 familias de las cuales se descartaron 7 cuya información suministrada no reunía las condiciones para el estudio.

Se tomó una muestra aleatoria estratificada cuyo criterio fue el “estrato socioeconómico” reportado por Planeación Municipal.

⁵⁶ Según datos de DANE-CENSO 1993. Junio, 1998.

4.2 VALIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN PRIMARIA E INFORMACIÓN SECUNDARIA ADICIONAL

Una vez sistematizada la información se validó con fuentes secundarias: Censos de población, encuesta nacional de hogares, encuesta de ingresos y gastos 1994. Para hacer la confrontación con variables monetarias, los pesos del año 2000 se llevaron a pesos constantes de 1994; para ello se construyó un índice de deflactación con base en el IPC para ingresos medios para Manizales.

Así por ejemplo, en el caso específico de la indigencia y de la pobreza, se deflactó el ingreso familiar y una vez llevado a ingreso per cápita, se comparó con los valores de cada línea que, en pesos de 1994, reporta el DANE en su encuesta de ingresos y gastos.

La información básica requerida para utilizar en los modelos de regresión fue congruente con la aportada por las fuentes antes mencionadas, según se puede constatar en los primeros análisis de las variables sociodemográficas -estadísticas descriptivas-.

Los principales tópicos de la encuesta se refieren a estrato socioeconómico, datos de la vivienda y su dotación de equipos, características de las personas que comparten la vivienda, fuerza de trabajo de la familia, trabajo doméstico en la familia, aquí se incluye información importante para los propósitos de este estudio, por ejemplo, comidas fuera de casa, preferencias por la comida casera, autovaloraciones por ciertos servicios que potencialmente se pueden prestar a una persona ajena a la familia y, por último, distribución del ingreso.

Fue necesario obtener información adicional del mercado. Con base en la encuesta se determinaron sitios clave donde las personas prefieren salir a comer, pero no algo especial, sino “comida casera”; allí se averiguaron precios, que fueron utilizados en la determinación de la producción bruta del hogar.

Para el arreglo de ropa se consultaron los precios con personas que desempeñan el oficio de “lavanderas”; además se usaron dos referentes más: lo que en general le cobran a los estudiantes de la Universidad de Caldas que vienen de otras partes y el sistema “americano” de lavado que consiste en comprar una ficha que da derecho a lavar a máquina 14 piezas -un pantalón equivale a 1.5 piezas-, además, el cliente debe llevar el detergente y demás insumos.

Para el aseo de la casa se acopió la información según el cobro del servicio que hacen las personas en apartaestudios, sin incluir preparación de alimentos. Este servicio da cuenta de limpieza de un baño, la sala-comedor, un dormitorio y la cocina. Esta información sirvió de referente para contrastar con los datos de la encuesta y determinar equivalencias a partir del número de cuartos, número de baños y demás espacios de la vivienda.

Como en la encuesta aplicada se indagó por el costo global del mercado sin discriminar el gasto en implementos de aseo, mercado y otros, fue necesario realizar un ejercicio ágil de consulta entre 200 personas de diferentes estratos, con lo cual se obtuvieron datos acerca del tamaño de la familia, del estrato socioeconómico, los ingresos y gastos en productos alimenticios y de aseo. En la recolección de esta información participaron estudiantes de diferentes semestres del Programa de Desarrollo Familiar.

Con la información recopilada en este denominado “ejercicio ágil de consulta” se corrieron dos modelos de regresión.

El primero, Gasto en alimentos VS. **A** + **B** Ingreso de la familia + **Tamaño de la familia** + **D** estrato + **E**.

Para hallar los coeficientes A, B, C, D. Donde:

A: Término independiente o intercepto.

B: Coeficiente que señala la propensión marginal del gasto en alimentos con relación al ingreso.

C: Propensión marginal del gasto en alimentos con relación al tamaño de familia.

D: Propensión marginal del gasto en alimento con relación al estrato socioeconómico.

E: error.

En cuanto al segundo, sólo cambia la variable dependiente “gasto en productos de aseo” en vez de “gasto en alimentos”; las variables independientes son las mismas del primer modelo.

Los coeficientes hallados fueron sometidos a las respectivas pruebas de significancia pero además se contrastaron con información de la encuesta de ingresos y gastos de 1994, para lo cual fue necesaria mucha discusión en grupo y así obtener “canastas familiares” por estratos y confrontarlas con los ingresos según niveles por salario mínimo⁵⁷. Una vez corroborada la solidez de los coeficientes, se procedió a su aplicación en los datos de la muestra (393 familias) para obtener estimados del gasto mensual en alimentos y en productos de aseo, los cuales se consideran como insumos para la producción en los renglones propuestos por esta investigación.

4.3 EL MODELO GENERAL EN EL MÉTODO DEL VALOR AGREGADO⁵⁸

El modelo general es la base para el cálculo matemático del valor agregado para cada familia del estudio. Una vez estimado, cada valor se utiliza como variable dependiente, la cual se somete a la confrontación con variables socioeconómicas mediante la aplicación de modelos de regresión.

El modelo general para el caso de los alimentos

Este recoge la siguiente formulación:

⁵⁷ Como insumos de información para la discusión se tuvieron en cuenta tirillas de pago que imprimen los supermercados; éstas fueron recogidas entre personas cercanas al grupo de investigadores y estudiantes del Programa de Desarrollo Familiar de la Universidad de Caldas.

⁵⁸ El modelo general es tomado de Bivens y Volker (1986).

Valor de los alimentos comprados en el mercado + valor de procesamiento para convertir los insumos en alimentos consumibles = Valor de los alimentos consumidos en el hogar.

Algebraicamente el modelo se resume en:

$$X = V - R$$

Donde

X = valor agregado

$$V = U \times I$$

U = Precio promedio de las “comidas fuera de casa”⁵⁹

Nota: También se usó un precio autoestimado, con base en la pregunta ¿cuánto cobraría Ud. Por alimentar mensualmente a una persona ajena al grupo familiar?

I = Cantidad de raciones servidas en un mes⁶⁰.

R = Valor de los insumos alimenticios para ser procesados y dispuestos para el consumo.

De tal forma que el valor imputado en la preparación de alimentos en una familia determinada se basa en el precio promedio que ha pagado o que, potencialmente, está dispuesta a pagar “fuera de casa”. Pero también se apoya en el criterio de la autoestimación, considerando las condiciones particulares de la ciudad de ser centro receptor de estudiantes universitarios venidos de otras partes; esto hace que muchas familias ofrezcan servicios como alquiler de cuartos con ó sin alimentación, con o sin arreglo de ropa; de donde se infiere que se guían por el deseo de obtener unos ingresos adicionales y, en su racionalidad, incorporan cálculos sobre insumos y posibles beneficios.

⁵⁹ Como se advirtió estos precios fueron tomados del mercado, con base en los sitios que los encuestados reportaron como los preferidos cuando desean “comer algo casero”. Se utilizaron promedios diferenciados por estrato socioeconómico. Además, desayuno y cena se valoraron al mismo precio, los almuerzos a un precio más alto, pues los hábitos alimenticios han cambiado y por la noche las familias recurren a una “merienda”, algo que se asemeja más al desayuno que se hace en la mañana, que a un almuerzo que se alista para el mediodía.

⁶⁰ Se consideraron tres raciones diarias por persona: desayuno, almuerzo y cena. La encuesta no indagó por costumbres alimenticias individuales y se guió por los hábitos de la mayoría. Esto señala una debilidad en los resultados que se suma al hecho de no considerar el ciclo de vida de cada miembro, pues no es lo mismo alimentar a un bebé, a un adolescente o a un anciano.

Como los alimentos preparados y servidos no tienen precios de mercado, se utilizaron los dos criterios antes relacionados para establecer precios sombra. Al preguntar al encuestado “¿cuándo desea comer fuera de casa y busca *comida casera* qué sitio prefiere?” se trató de controlar las preferencias, pues las personas a veces comen fuera por un motivo especial, una celebración, una holgura presupuestal coyuntural que desata un deseo recreativo y, en estas circunstancias, tienden a buscar sitios de mayor categoría y, por tanto, más caros. Tampoco se tuvieron en cuenta los gastos en comidas rápidas como hamburguesas, pizzas, perros calientes y otros pues aunque pueden ser sustitutos perfectos de la comida en casa, por lo general se recurre a ellas muy esporádicamente y con un alto contenido de diversión.

Sin embargo las consideraciones anteriores no garantizan que la producción en alimentos así calculada aparezca subestimada o sobrestimada. Aunque en el medio, según quedó establecido en los antecedentes, existen trabajos que hacen valoraciones económicas de la producción doméstica, no son buenos referentes de comparación, pues en este caso sólo se trata de medir el valor agregado en alimentos y aseo de ropa y de casa. En síntesis, no hay evidencia convincente que ayude a determinar que tan ajustados están a la realidad los resultados estimados.

El caso del aseo de la casa y de la ropa

El rubro aseo de casa y de ropa sigue la misma lógica del modelo general planteado para los alimentos; y las formas como se captaron los precios de mercado utilizados como “sombra” ya fueron descritos antes.

En cuanto a la ropa, no sólo incluye las prendas de vestir, sino las de casa, como toallas, sabanas, cobijas, cortinas y demás. Se logró determinar que en una familia de cuatro miembros se lavan a la semana entre dos y tres cargas de ropa en una lavadora de 20 libras y una carga equivale más o menos a las 14 piezas por las cuales se pagan \$3.500 en el sistema americano -no incluye planchado-. Por docenas de piezas, las “lavanderas” cobran

un promedio de \$5.000 y los estudiantes universitarios manifiestan que por el “arreglo de ropa” han pagado entre \$25.000 y \$30.000 mensuales, es decir unos \$6.500 semanales.

Como se puede apreciar son muy consistentes los distintos referentes de precios y aquí parece funcionar lo que Adam Smith denomina el precio normal para dar a entender que “los precios de mercado, aquellos por los que efectivamente se intercambian los bienes, están gravitando constantemente alrededor de los precios naturales o precios de equilibrio” (HERRERA, 1995: 54). Una vez acordado en grupo un precio sombra, se procedió al cálculo de la producción con base en el tamaño de la familia.

Para el aseo de la casa se utilizó como medida de estandarización un “apartaestudio tipo” como el descrito antes y luego simplemente se resolvió el siguiente interrogante ¿cuántos apartaestudios conforman X casa? Así por ejemplo, una casa con dos baños, una cocina, sala, comedor y dos alcobas se aproxima a dos apartaestudios. Se consideraron tres limpiezas generales de la casa por semana.⁶¹

En cuanto al insumo agua, se quiso establecer cuánto le corresponde a la preparación de los alimentos y cuánto al del aseo de la casa y de la ropa⁶²; lo cual no fue posible ante las limitaciones que la información impone. Las empresa proveedora de este bien carece de estudios que aporten datos a niveles tan desagregados. No obstante se intentaron ejercicios econométricos que arrojaron resultados lógicos en el caso de consumo de agua en función del gasto en productos para el aseo, pero no creíbles cuando se contrastó consumo de agua en función del gasto en alimentos. En definitiva se decidió registrar como costo de agua para la preparación de alimentos el 25% de lo que anunciaba la última factura bajo la

⁶¹ Los datos de la muestra señalan que las familias que contratan servicio doméstico por días, lo hacen para un promedio de dos días a la semana. Quienes pagan el aseo de apartaestudio lo realizan una ó dos veces a la semana, aunque por lo general es una. Se resolvió aplicar el criterio de los tres días, pues a diario se arregla cocina, se tienden camas y se atiende el desorden.

⁶² Para el consumo de agua en función del aseo de ropa se llegó a un resultado muy cercano al obtenido de la serie documental “Cita con la Tierra” emitido por el canal español HISPAVISION. Según esta fuente las lavanderías gastan 200 millones de litros de agua para lavar 7 millones de libras de ropa, lo que permite considerar que para lavar una libra de ropa, se consumen 28,5 litros de agua. Significa que una familia de 4 miembros donde se lavan semanalmente 2.5 cargas en una lavadora de 20 libras, serían 10 cargas al mes ó 200 libras, para lo que se requieren 5.700 litros -5.7 metros cúbicos- que a un valor de \$374 metro cúbico, valdrían \$2.132. Lo anterior según precios de noviembre de 2001.

consideración de que los grandes campos de utilización son: la alimentación, el aseo corporal, el aseo de casa y el lavado de ropa.

Iguals problemas se afrontaron en lo que tiene que ver con el consumo de luz para lo cual se buscó la solución que se describe en el caso del agua.

Con base en lo expuesto, se pueden resaltar algunas limitaciones impuestas por lo datos. Uno, fue imposible determinar exactamente el gasto en agua y luz que específicamente se utiliza en la elaboración de alimentos y aseo de casa y de ropa; al final se optó por atribuir a cada rubro, una cuarta parte de lo pagado en cada factura. Dos, en la estimación de la producción bruta una variable importante fue el tamaño de la familia y en los cálculos no se consideraron circunstancias como la edad de cada miembro o las costumbres individuales; así por ejemplo, se asumió que en una familia compuesta por tres personas se sirven nueve raciones diarias -tres desayunos, tres almuerzos y tres cenas-; lo cual no es del todo cierto pues entran en juego ciertas particularidades como presencia de niños o ancianos; también se sabe que hay personas que no desayunan y otras que no cenan; así pueden surgir un sinnúmero de consideraciones y llegar a tenerlas en cuenta es casi imposible.

4.4 EL VALOR AGREGADO FRENTE A LAS VARIABLES SOCIOECONÓMICAS

Con base en la consideración de que el valor agregado es diferente para cada familia, se trató de corroborar su asociación con algunas variables socioeconómicas; para ello se recurrió al análisis multivariado con base en modelos de regresión..

4.3.1 La variable dependiente

La variable dependiente es el valor agregado -estimado según dos criterios, por precios de mercado y según autovaloración- que a su vez está constituido por la suma de dos valores agregados: el obtenido en la elaboración de alimentos, más el alcanzado en aseo de ropa y de casa.

Con base en el criterio de BIVENS y VOLKER (1986), se excluyó el 2% de los datos -4 superiores y 4 inferiores- para depurar los datos de casos atípicos o outlayers. Con este ejercicio se eliminó a dos familias que en la estimación del valor agregado en alimentos según precios del mercado, arrojaron un resultado negativo. Esto se explica por la forma matemática de cálculo que llevó a restar del total de la producción mensual los insumos alimenticios, la depreciación y las comidas fuera de casa; en los dos casos fueron familias que, prácticamente, siempre recurrían a “comidas fuera de casa” en un restaurante cuya propiedad era de un pariente cercano.

Sin entrar en detalles -luego se tratará en mayor extensión- y después de la depuración descrita, el valor agregado por las familias en los rubros alimentación y aseo a precios del mercado, osciló en un rango de \$245.394 y \$4.013.616 con una media de \$1.306.568 mensuales. Bajo el criterio de precios autoestimados los resultados se alejan bastante de los anteriores pues éstos oscilan entre un valor mínimo de \$82.663, uno máximo de \$1.838.199, y un promedio de \$612.516 al mes.

4.4.2 Variables Independientes

El estrato socioeconómico oscila entre el uno y el seis. Por lo general se considera que los estratos uno y dos son bajos; alternativamente, el seis es el más alto y corresponde a familias ubicadas en barrios muy bien dotados en su infraestructura de servicios, alta valorización de la residencia y otras características que, como los ingresos y la escolaridad, permiten deducir cómodas dotaciones y buenas oportunidades en la satisfacción de sus necesidades.

El tamaño de la familia osciló entre un mínimo de 2 miembros y un máximo de 13, con una media de 4.5 miembros.

Otra variable explicativa fue la escolaridad de quien se reconoce como la persona que toma las mayores decisiones en los asuntos domésticos como preparación y compra de alimentos

(cocina -qué se prepara y qué se compra). En los casos donde se reconoció la participación conjunta de dos o más miembros se tomó como referencia el dato de la persona con mayor nivel, bajo el supuesto de que puede tener mayor influencia sobre los demás. La media del nivel educativo fue 10 años con un mínimo de 0 y un máximo de 19.

El tiempo disponible. Según Becker (1987) hay una porción de tiempo que las personas dedican a trabajar en el mercado laboral a cambio de una remuneración; el resto es la parte disponible para el “ocio” que se distribuye en descanso y actividades domésticas.

Esta variable parte de una base de 24 horas a la que se descuenta el tiempo dedicado a trabajar en un empleo remunerado y con base en este dato se calcula el porcentaje de “tiempo disponible” de la persona que se reconoce como la principal responsable de los oficios domésticos; según lo dicho, los valores oscilan entre 0 y 1. El valor 0 es más hipotético que real, pues correspondería a alguien que no dispone de tiempo para dormir o para realizar otra actividad reconstituyente de energía. El 1 (100%) es más posible de conseguir pues correspondería a quien no tiene ninguna responsabilidad de trabajo remunerado y en cambio tiene todo el tiempo a disposición para aplicarlo al trabajo doméstico. En una visión estandarizada este valor se aplicaría a la comúnmente reconocida “ama de casa” queriendo decir con ello que se dedica exclusivamente al hogar. En 228 familias que equivalen al 58% de la muestra existe una persona, por lo general una mujer, -madre/esposa-, con dedicación exclusiva a los asuntos domésticos.⁶³ Hecho que se puede explicar por las concepciones culturales que aún prevalecen, de asignar a la mujer su rol, principalmente, en la esfera doméstica.

El ingreso familiar mensual: la muestra arrojó un promedio de \$995.127 con un mínimo de \$60.000 y un máximo de \$ 5.000.0000.

El ciclo de vida familiar. Conforme a la conceptualización de SHERIDAN (1991) se estableció para cada familia una relación entre miembros productores/consumidores: los del

numerador son aquellos que reciben y aportan con su salario al ingreso familiar como resultado de su desempeño en el mercado laboral, y los del denominador todos los que dependen de dicho ingreso, incluso los productores.

Esta variable oscila en un rango de 0 a 1 y en la medida que se acerca al valor máximo se interpreta la madurez económica de la familia pues corresponde a las circunstancias en que algunos miembros -hijos e hijas- se van incorporando al mercado laboral. Así, una familia con una relación igual a 1 indica que todos sus miembros son a la vez productores y consumidores. No obstante es de advertir que una familia con una relación cuyo cociente sea 0, no se puede catalogar a la ligera, como joven o en formación, pues esto es más el producto de una situación de desempleo de todos los miembros, dado que en ese caso el numerador de la relación sería 0.

Una interpretación alternativa de esta variable podría ser la de una relación de dependencia dado que anuncia cuántos productores le corresponden a cada consumidor. Es una situación extrema la equivalente a 1, que señala que hay un consumidor por cada productor; la situación opuesta sería 0, es decir, algunos consumidores pero ningún productor.

Para la muestra la relación mínima fue 0.1 y, la máxima, 1 con una media de 0.44. Esta última dice que, en promedio, por cada persona dependiente hay 0.44 generadores de ingreso monetario, de tal forma que se espera que en una familia de 5 miembros haya cerca de 2 -más exactamente 2.2- providentes económicos.

Preferencias por la producción de mercado –comidas fuera de casa, precocidos

Existen personas que, de no ser por las restricciones que impone el presupuesto, desearían comprar en el mercado todo lo que más pudieran y recurrir en lo mínimo posible a preparar y realizar en casa lo necesario para la satisfacción de algunas necesidades: En términos de la economía, la producción de mercado sería un sustituto perfecto de la producción

⁶³ En muy pocas familias se reportaron varios “principales responsables” de los oficios domésticos; es decir se reconocieron como grupos familiares de responsabilidad compartida en la preparación de alimentos y aseo

doméstica. Otras por el contrario, aducen razones para preferir lo hecho en casa por encima de lo de afuera.

La variable preferencia por la producción de mercado se categorizó como dicotómica con un valor de 1 para quienes manifestaron preferir “lo de afuera” para no tener que hacerlo en casa y de 0 (cero) en caso contrario.

El 28% de las familias aceptan que, de contar con los recursos, prefieren comer por fuera o comprar precocidos y el 42% manifiestan haber salido a comer, al menos, una vez al mes.

Contratación de empleo doméstico. La producción doméstica puede lograrse con la utilización de mano de obra de la familia y/o con fuerza de trabajo que se compra. La variable se operacionalizó como dicotómica o dummy y se asignó 1 para las familias que contratan algún tipo de empleo doméstico -tiempo completo, medio tiempo o por horas diarias- y 0 para las que no lo hacen. El 26% de las familias pagan alguna forma de empleo doméstico.

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 LAS ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LA MUESTRA FRENTE AL CONTEXTO

En el campo de lo empírico, este trabajo recoge al menos dos propósitos; uno, probar un método para la estimación del valor agregado que realizan las familias en dos grandes actividades: preparación de alimentos y cuidado y aseo de la vivienda y de la ropa. El otro, y una vez obtenido tal valor, calcular qué tanto deben ajustarse el valor agregado de la industria manufacturera de Manizales y el PIB de la región, si se considera la producción que, en los rubros antes mencionados, realizan las familias.

Como paso previo a los fines previstos, conviene hacer un análisis de las principales variables: se pretende, de un lado, construir un contexto que permita comprender la evolución del valor agregado, de acuerdo con las características sociodemográficas, y de otro, validar la información obtenida en la muestra, mediante la contrastación con datos provenientes de fuentes secundarias.

Tabla No.1 Comparación de las características sociodemográficas de la muestra con la Encuesta de Ingresos y Gastos (DANE) y otras fuentes de información secundaria

ATRIBUTO	Muestra 2000	Muestra. En pesos constantes del 94	Encuesta ingresos y gastos 1994	Otros
Tamaño promedio de familia	4.5			5.7 Manizales / 73 5.5 Nacional / 76 ⁶⁴ 4.5 Manizales / 85 4.5 Nacional / 93
Ingreso promedio por familia	995.127	389.162	490.152	759.410 E.N.H / 2000 ⁶⁵
Gasto promedio en alimentos	234.947			
Gasto promedio energía eléctrica	34.248	11.829	40.211	
Gasto promedio en gas	11.689	4.571	3.090	
Pago promedio factura de agua	26.446	10.342	6.926 ⁶⁶	
Índice de desigualdad de Gini	42.7		43.8	Para Bogotá: 42.0 ⁶⁷ Para Colombia: 57.0 ⁶⁸
Gasto promedio comidas fuera de casa	21.546	8.426	7.798 ⁶⁹	
Gasto promedio en servicio doméstico	28.124	10.998	7.111	
Familias en indigencia	48 12%		3.951 5.1%	
Personas en indigencia	249 14%		21.276 6.4%	
Familias en pobreza	138 35%		26.392 33.8%	
Personas en pobreza	639 36.5		131.367 39.8	

⁶⁴ Según Lucero Zamudio y Norma Rubiano. "La Familia en Colombia".

⁶⁵ Dato reportado para el área Metropolitana Manizales - Villamaría. Encuesta Nacional de Hogares etapa diciembre de 2.000 "Ingreso promedio de la unidad de gasto".

⁶⁶ Incluye acueducto, alcantarillado, basuras y aseo. No incluye cargo fijo, alumbrado; tampoco se cargan o descargan subsidios.

⁶⁷ Según La República. 28 de septiembre de 2001, página 1A.

⁶⁸ Ibid.

⁶⁹ Como resultado del gasto promedio por hogar en: desayunos completos + almuerzos completos + comidas completas.

Según la muestra, el tamaño promedio de familia es de 4.5 miembros, dato que no se aleja del nacional y que señala que Manizales no es ajena a la transición demográfica caracterizada, entre otras cosas, por la disminución paulatina del número de miembros del grupo familiar, la cual se da como respuesta a variadas causas: la educación, la generalización de métodos anticonceptivos y las restricciones económicas, pero sobre todo, si se acogen los planteamientos de FLAQUER (1998), a un cambio en la preferencia por hijos pues su valor instrumental -como fuerza de trabajo- ha disminuido y ahora cuenta mucho el valor afectivo. El cambio se resume en disminuir el tamaño de la prole para procurar más calidad de vida para la familia.

Un análisis del ingreso familiar promedio en pesos reales de 1994, indica que disminuyó un 20%; tal comportamiento se corresponde con la evolución de otros aspectos que más adelante se abordarán, como el desempleo, la calidad del empleo, la crisis del café, el desplazamiento forzado de población; por el momento se tratará de explicar a la luz de los ajustes salariales y muy en concreto del salario mínimo.⁷⁰

Tabla No. 2. Variación del salario mínimo 1994 – 2001. Colombia

Año	Salario Mínimo Nominal	Salario Mínimo en Pesos Constantes. ⁷¹ 1994 = 100	Tasa de variación
1994	98.700	98.700	-
1995	118.934	98.260	-0.45
1996	142.125	97.459	-0.82
1997	172.005	99.459	2.05
1998	203.826	100.874	1.42
1999	236.460	101.795	0.91
2000	260.106	111.974	10.00
2001	286.000	111.845	-0.12

Con tasas negativas de crecimiento que indican pérdida de la capacidad de consumo, el salario mínimo sólo ha crecido \$13.145 -un 13%- en los últimos ocho años. A una Tasa promedio geométrica de crecimiento del 1.8%.

⁷⁰ Es obvio que no todas las personas devengan el salario mínimo; pero éste es un referente generalizado para decidir los incrementos a la remuneración por el trabajo.

⁷¹ Deflactado con base en el IPC para ingresos medios en Manizales.

Los datos son claros; los incrementos salariales que reciben muchas familias escasamente compensan la pérdida del poder adquisitivo, producto de la inflación, e incluso en algunos años deben resignarse a vivir con menos dinero del que recibían el año inmediatamente anterior.

Respecto a la destinación de los ingresos, en promedio, las familias dedican el 24% de estos a la compra de alimentos. Cálculos previos indican que este porcentaje se incrementa hacia los estratos socioeconómicos bajos, llegando a ser del 50% al 55% en los estratos uno y dos, mientras que para el seis no supera el 20%.

Cuando se compara el gasto de energía eléctrica en pesos constantes, se aprecia una ostensible reducción en este rubro -cercana al 70%-; si bien es cierto debido a la magnitud del cambio esta tasa deja dudas, el sentido de su evolución puede explicarse con base en la expansión del consumo de gas a través de redes domiciliarias.⁷² Según el gasto promedio en gas para el año 2000, es como si cada familia de Manizales comprara mensualmente el equivalente a un cilindro de 40 libras.⁷³ En la comparación de los datos en pesos reales, la conclusión es que el consumo de gas se incrementó en un 50% entre 1994 y 2000.

Tabla No.3 Consumo de Energía, 1999 – 2001. Manizales. En pesos constantes de 1999

Tipo de energía	1999	2000	Tasa de Variación
Eléctrica - consumo residencial. En miles de KW/H	183.215	175.718	-4.1%
Gas natural. En miles de metros cúbicos	1.090	4.486	311.6%

Fuente: CALDAS. Informe de Coyuntura Económica Regional, tercer trimestre de 2001, República de Colombia. No. 10.

El consumo de agua presenta una diferencia. Este hecho puede tener dos explicaciones; una es el efecto inflación, máxime si se considera que los servicios públicos han sido claves en el comportamiento del IPC; la otra puede obedecer a que en la encuesta aplicada se preguntó por el último pago de agua según la factura; ésta incluye: erogaciones en

⁷² No fue posible establecer con la Central Hidroeléctrica de Caldas la reducción de energía eléctrica en el consumo residencial; de lo que si hay seguridad es que éste ha disminuido y su valoración sólo figura como intención en las directivas de la empresa.

acueducto, alcantarillado, basuras y aseo; pero además, el cargo fijo y el alumbrado público. El DANE por su parte, en su encuesta de ingresos y gastos⁷⁴ dejó por fuera lo concerniente a los dos últimos rubros.

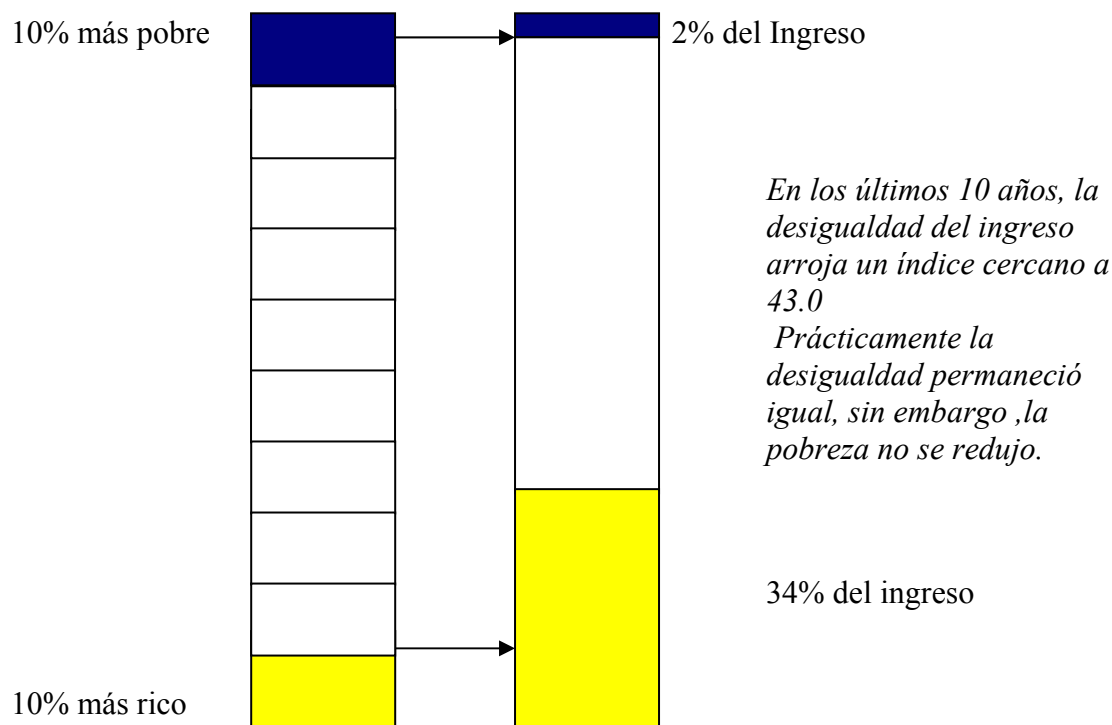
El análisis del índice de desigualdad muestra que en Manizales su comportamiento es casi igual al de Bogotá y catorce puntos por debajo del de Colombia; además en estos últimos siete años, los acercamientos hacia una distribución más equitativa del ingreso son pocos. En la práctica, el índice de Gini se mantiene cercano a 43 y los datos señalan que mientras el 10% de las familias más pobres viven con el 2% del ingreso, el 10% de las familias más ricas lo hacen con el 34% o en una lectura adicional, una cuarta parte de todo el ingreso es percibida por el 7% de las familias en tanto que el 30% más pobre recibe apenas el 9.5%⁷⁵.

⁷³ En el año 2000 un cilindro de gas de 40 libras costaba \$11.800.

⁷⁴ DANE Encuesta de Ingresos y Gastos. 1994.

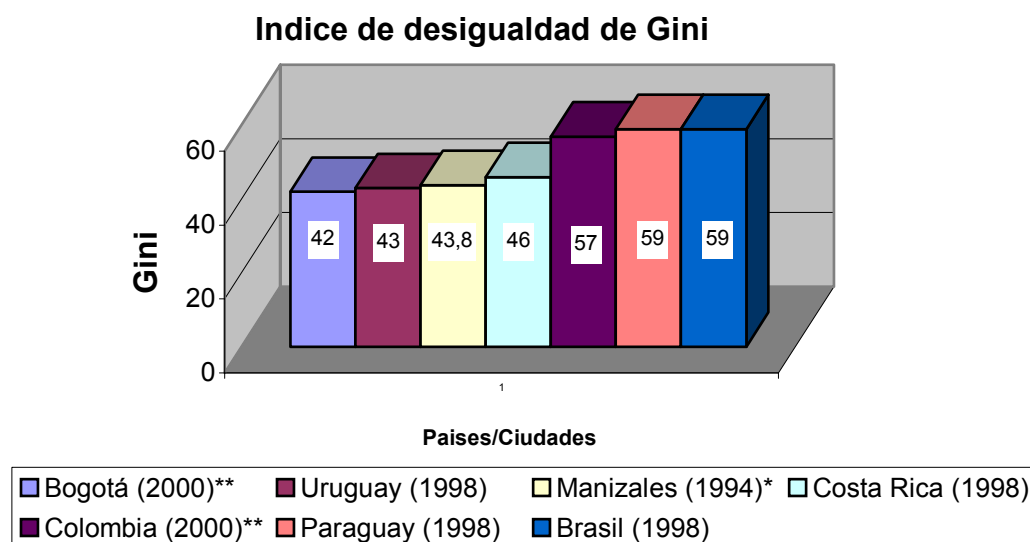
⁷⁵ Esta situación de desigualdad no es muy lejana a la que se presenta a nivel de América Latina; en esta región, “una cuarta parte de todo el ingreso es percibida por sólo 5% de la población, mientras que el 30% más pobre recibe tan sólo el 7%”. DURYEA y SZEKELY (1998: 1).

Gráfico No.2 Desigualdad del ingreso en Manizales, año 2002



Manizales, como ciudad colombiana, hace parte del contexto latinoamericano, que “es la región donde se encuentran las mayores desigualdades en la distribución del ingreso en el mundo” (DURYEA y SZEKELY, 1998: 1) pese a eso y aunque la comparación pueda estar fuera de sitio, el Gini es muy similar al de Uruguay y de Costa Rica, los dos países con las mejores distribuciones del ingreso de América Latina. No se quiere decir con esto que esa situación sea un consuelo.

Gráfico No.3 Índice de desigualdad de Gini. Manizales, Bogotá, Colombia y países de América Latina



“La desigualdad en Manizales se asemeja a la de Uruguay y Costa Rica. No obstante, América Latina es la región donde se presentan las mayores desigualdades en la distribución del ingreso en el mundo”.

La concentración del ingreso que se ilustra en el Gráfico No.2, no significa que las familias de mejores condiciones económicas sean demasiado ricas; es más, es muy posible que los datos no reflejen los verdaderos ingresos de los más pudientes; pero es un hecho que dos grandes rasgos distinguen la población que conforma el 10% de familias más ricas; primero, que no son capitalistas, sino trabajadores que reciben altos ingresos laborales y, segundo, que esencialmente conforman un grupo que cuenta con más educación que los demás.

Una observación que responde al comportamiento económico de América Latina, advierte que “de haber permanecido idéntica la desigualdad, la proporción de la pobreza habría declinado más de lo que disminuyó realmente”.⁷⁶ Manizales se aleja de la anterior lógica; pese a que el índice de Gini prácticamente permaneció inamovible, la pobreza y la

indigencia no disminuyeron, por el contrario, experimentaron incrementos.⁷⁷ Ante la disminución del ingreso per cápita, es muy posible que familias pobres hayan caído en la indigencia y familias no pobres en rango de la pobreza o directamente en el grupo de indigentes.

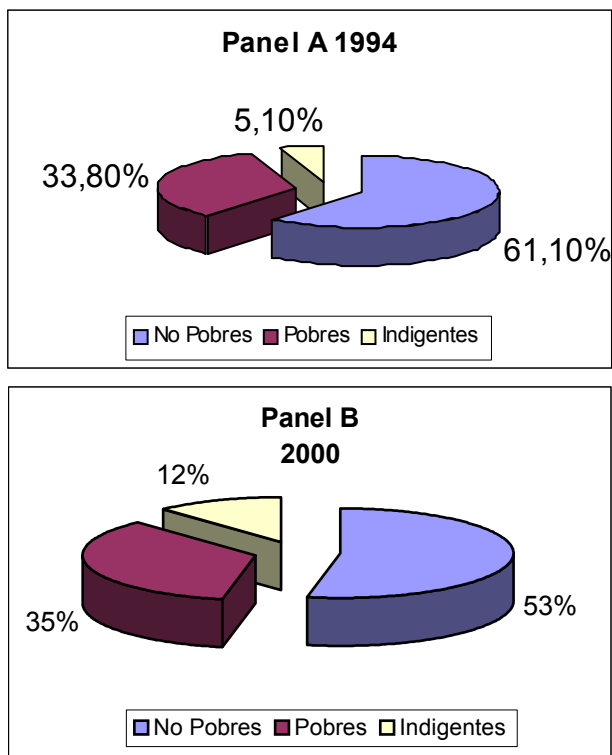
Llama la atención el aumento de la indigencia; es muy posible que el dato parezca exagerado⁷⁸ -6.9 puntos porcentuales de incremento para las familias y 7.6 para las personas - lo que no genera duda es el comportamiento creciente de este problema y el de la pobreza, al menos si se buscan explicaciones desde el contexto macroeconómico tanto del país como de la ciudad. La inflación y el escaso, e incluso negativo, crecimiento económico tienden a aumentar la pobreza; en lo primero, porque pese a su disminución en los últimos años sigue quitando el poder de compra, dado que los incrementos salariales y de otros rubros del ingreso de los más pobres, no igualan el ritmo al que ésta evoluciona. Y en lo segundo, porque un pobre desempeño económico por lo general va acompañado por el desempleo o por la pérdida de calidad del empleo -bajas remuneraciones, contratos a término fijo breves, pérdida de prestaciones, informalidad-.

⁷⁶ “¿Realmente basta con el crecimiento?”. En Políticas Económicas para América Latina. 2001, segundo trimestre, Vol. 14. El artículo relaciona la evolución económica de países como México, Chile y otros, durante la década de los 90.

⁷⁷ Se hace referencia a pobres e indigentes por línea de pobreza. Para los cálculos se deflactó el ingreso del año 2000 el cual se llevó a pesos constantes de 1994, con base en el IPC para ingresos medios de Manizales; con lo anterior se realizó la contrastación del ingreso per cápita con las líneas de pobreza e indigencia según DANE, en Encuesta de Ingresos y Gastos 1994. Línea de pobreza: \$61.033; de indigencia: \$27.742.

⁷⁸ Al fin y al cabo el procedimiento utilizado para determinar quién es pobre es muy sensible en los límites cuando se utiliza una medida absoluta; pues como tal, “significa el establecimiento de un límite de pobreza. Como consecuencia de ello, existe la posibilidad de que gente muy semejante sea clasificada como si fuera totalmente diferente” (SZEKELY y ATTANASIO, 2001: 2). Por ejemplo, con un límite de indigencia de \$61.033 mensuales -en pesos de 1994- cualquier persona cuyos ingresos estén un peso por encima sería clasificada como no pobre y para la línea de indigencia de \$27.742, un peso por encima sería pobre y si es por debajo, indigente.

Gráfico No.4 Condición de pobreza por L.P. según familias. Manizales 1994 y 2000



En siete años, el porcentaje de familias indigentes se ha más que duplicado; los pobres también aumentaron y unos cuantos, no pobres, se han empobrecido.

Fuente: Panel A. Cálculos según DANE, encuesta de Ingresos y Gastos. 1994
 Panel B. Cálculos según encuesta Línea de Investigación Familia y economía.
 Departamento de estudios de Familia. Universidad de Caldas, 2000

Algunas cifras del contexto nacional refrendan lo anterior.

“En la década de 1990 el producto nacional creció a la tasa más baja del siglo y con tendencia a decaer, el desempleo alcanzó la tasa más alta desde que existen cifras y del mundo, (...), la pobreza superó el 60%, (...). La entrada masiva de importaciones devastó la agricultura y la industria a cambio de nada. En la agricultura el área cultivada decreció 35% y en la industria el empleo disminuyó 25%. (...) el derrumbe en 1999 se materializó en una caída del PIB de 4.5%, desempleo de 18%, quiebra de empresas e insolvencia del sector financiero”. (SARMIENTO, 26 y 28, 2001)

En lo local, la ciudad no es ajena al panorama descrito en la cita anterior. Manizales vive la problemática nacional del desempleo, la crisis del sector cafetero, el cierre de empresas tras el impacto de los procesos de liberalización de los mercados, la informalidad, las decisiones empresariales de racionalización del gasto en nómina; en fin, a una serie de acontecimientos que van en contra del ingreso de las personas, pero en especial de los más

pobres que son los que “cuentan con pocos medios para proteger sus ingresos contra las crisis inesperadas o contra la inflación. Además, son los menos preparados para ingresar a sectores de alta productividad, que es donde hay mayores probabilidades de sobrevivir (en un ámbito de liberalización y globalización)”. (SZEKELY y ATTANASIO, 2001: 5)

Tabla No. 4 Indicadores del desempeño económico Manizales y Colombia. 1994 y 2000. Colombia

INDICADOR	1994	2000	SINTESIS
La informalidad. Trabajadores familiares sin remuneración y cuenta propia	25.093	48.522	La ocupación informal casi se duplica -93% de incremento- año tras año viene en aumento a una tasa promedio anual del 11.9%
Tasa de desempleo	12.7%	21.1%	Desde 1997 la tasa de desempleo es creciente y hace 2 años que no baja del 20%
Cantidad de desempleados	17.570	39.607	El número de desempleados se ha multiplicado por 2.25. Con una relación de dependencia de 1.6 personas por integrante de la PEA, el problema se extiende a 63.371 habitantes
Actividad manufacturera			“El 2000 no fue un buen año para la economía de la ciudad según los estados de las 200 empresas más importantes. 11% de caída en los activos totales; 15% de disminución en las ventas; reducción en el número de empleados; reducción del empleo industrial” ⁷⁹

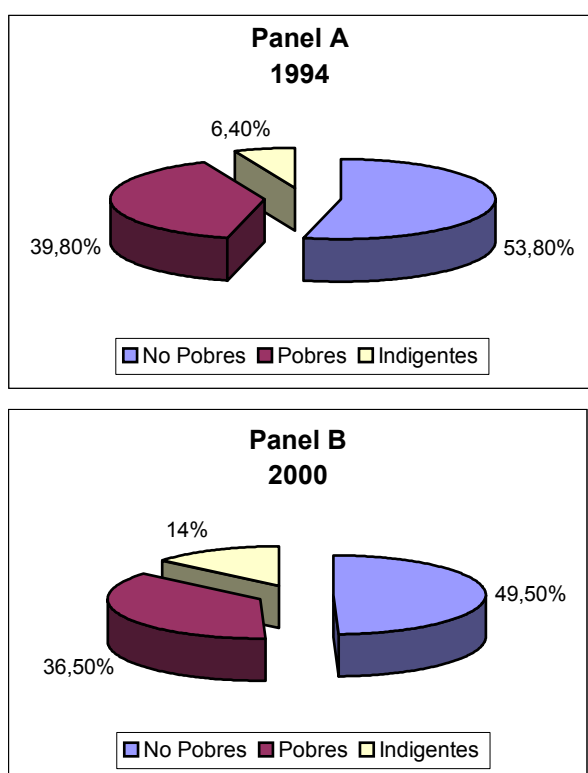
Tasa de crecimiento del PIB nacional (%)	94	95	96	97	98	99	00	
	5.8	5.2	2.1	3.4	0.5	-4.3	2.8	A partir de 1996, es evidente la recesión económica. Sólo con mayores tasas de crecimiento se puede esperar la reactivación del empleo.

“Las cifras sobre la disminución del ingreso promedio, el incremento de la indigencia y la pobreza se tornan creíbles a luz del anterior panorama económico nacional y local”.

⁷⁹ Tomado de Caldas, Informe de Coyuntura Económica Regional, número 12. Primer trimestre de 2001.

Las personas en estado de pobreza registran un descenso de 3.3 puntos porcentuales, pero no significa que hayan dejado de ser pobres; dado el contexto presentado con anterioridad, lo más probable es una transferencia hacia la indigencia, afirmación que se corrobora cuando se considera que el grupo de los no pobres perdió participación. En síntesis, el número de indigentes se incrementó debido a la situación económica adversa de la población pobre y no pobre.

Gráfico No.5 Condición de pobreza por L.P. según número de personanas. Manizales, 1994 y 2000



Porcentualmente, “los pobres disminuyeron; ahora son indigentes”. Los no pobres, son menos; muchos cayeron en la pobreza o en la indigencia.

Retomando el análisis de los datos contemplados en la Tabla No.1, que hacen referencia a los rubros de comidas fuera de casa y gasto en servicio doméstico se encuentra la siguiente situación: En cuanto al primero, el gasto promedio mensual cercano a los \$22.000 es bastante lógico, pues interpretado en términos del plato preferido para “comer fuera de

casa”,⁸⁰ es como si cada familia manizaleña saliera una vez al mes a comerse un pollo asado más el valor de alimentos y bebidas que lo acompañan. En pesos constantes la diferencia entre el gasto de 1994 y el de 2000 es tan pequeña, que puede fundamentar la idea de que éste poco o nada se ha incrementado, comportamiento que es normal en un período caracterizado por la disminución de ingresos, en el cual una de las primeras decisiones de las familias es recortar ó eliminar las comidas fuera de casa.⁸¹ Lo anterior explica por qué este bien es algo sensible -elástico- en su respuesta a una variación del ingreso.⁸²

En lo segundo, y como es obvio, muchas familias no contratan servicio doméstico; éste es un “bien” al que recurren de acuerdo con la capacidad de compra que les dé el ingreso, y de éste también depende la forma de contratación bastante variopinta: por tiempo completo, por medio tiempo -una jornada, mañana o tarde- por unos cuantos días a la semana, para la realización de oficios específicos y otras formas más. Para el 2000 todas las familias de Manizales⁸³ gastaron en promedio \$28.124 mensuales con lo que pagaron, igualmente en promedio, 1.6 horas diarias de servicio doméstico.

Si se mira la evolución del gasto en servicio doméstico, en pesos constantes de 1994, se deduce un incremento cercano al 55% que corresponde con las estadísticas sobre el número de personas empleadas en esta categoría laboral.

Tabla No.5 Hogares que contratan Servicio Domestico según tipo de contratación . Manizales, 1994 – 2000.

Tipo de contratación	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Servicio doméstico no temporal.	4886	7438	8317	8218	8426	7705	7398
Servicio doméstico temporal	SD	767	2609	2001	2022	1586	SD

Fuente: DANE, Encuesta Nacional de Hogares.

⁸⁰ Ante la pregunta acerca de los lugares preferidos para comer por fuera de casa, las familias señalaron con amplia ventaja, sitios especializados en la venta de pollo asado o apanado.”.

⁸¹ Así lo registra BENERIA (1982) en su investigación sobre hogares y crisis de la deuda externa mexicana.

⁸² Existe poca información acerca de elasticidades. SAMUELSON (1990) con base en Heinz Kohler “Intermediate Microeconomics: Theory and Applications” registra para comidas en restaurantes una elasticidad de 1.4.

⁸³ Todos los promedios de estas estadísticas fueron calculados con base en el total de familias; otra manera sería calcularlo considerando únicamente a aquellas que efectivamente realizaron el gasto.

“Con los altibajos que reflejan las vicisitudes del desempeño económico, las familias de Manizales contratan más trabajo doméstico que en 1994”.

El gasto en servicio doméstico no se ha resentido pese a la disminución del ingreso promedio, dado que esta es una situación que se generaliza en los estratos socioeconómicos bajos a quienes afecta con mayor fuerza; para los niveles medios y altos que son los que, por lo general, compran este servicio, la situación es diferente o al menos no tan adversa; incluso, hay quienes obtienen ventajas de ella -abaratamiento de la mano de obra ante un exceso de oferta- lo cual permite mantener o incrementar las preferencias por sustituir trabajo doméstico no remunerado, por el remunerado.

El cuadro anterior, además de explicar el incremento del gasto efectuado en “servicio doméstico”, al comparar 2000/1994 –el crecimiento fue de 51%, mientras que el número de personas empleadas no temporales- admite otra lectura. Cuando se acentúa la crisis económica en las familias, una de las primeras decisiones para enfrentarla es remplazar trabajo doméstico remunerado por otro no pagado, que generalmente recae en uno o varios de los miembros de la familia. Lo anterior se deduce del análisis de las dos últimas columnas que muestran las reducciones en la cantidad de personal contratado; hecho que coincide con los años 1999 y 2000 en los cuales el desempeño económico nacional y regional no ha sido el mejor.

5.2 EL VALOR AGREGADO EN LA PRODUCCIÓN DOMÉSTICA –preparación de alimentos y aseo de la casa y de la ropa

La siguiente tabla resume los resultados de los cálculos del valor agregado. No se hace un pormenorizado análisis debido a que éste se deja para más adelante; por el momento, interesa enfatizar un poco en los datos obtenidos mediante precios autoestimados

Tabla No.6 Valor agregado en alimentos, aseo y total, según precios autoestimados y de mercado. Manizales. Año 2000

RUBRO	PROMEDIO	MÁXIMO	MÍNIMO
Valor agregado en alimentos según precios autoestimados	359.172	1.527.092	- 81.000
Valor agregado en aseo según precios autoestimados	285.622	1.244.980	21.263
Valor agregado total según precios autoestimados	612.516	1.838.199	82.663
Valor agregado en alimentos según precios de mercado	1.142.069	3.804.352	153.955
Valor agregado en aseo según precios de mercado	218.239	700.906	27.550
Valor agregado total según precios de mercado	1.306.568	4.013.616	245.394

Con anterioridad se dijo de Manizales, que es frecuente encontrar ofertas para alimentar y hospedar a estudiantes universitarios venidos de otras partes del país; utilizado por familias como un medio de obtener algunos recursos monetarios para ajustar el presupuesto. Se supone que ante una hipotética decisión de ofrecer estos servicios, existe un afán por el lucro y, por tanto, debe estar mediada por el conocimiento de las condiciones que lo hagan posible: costos de los insumos para establecer egresos y precios de venta para determinar ingresos.

Ante las anteriores circunstancias surgió la curiosidad por indagar cuál sería el valor agregado teniendo como base los precios que cada familia cobraría en el caso de tomar la decisión de albergar a alguien ajeno al grupo y atenderlo en cuanto a la alimentación, el cuidado de la ropa y el aseo del cuarto.

En los resultados de la tabla, llama la atención el signo negativo del valor agregado mínimo para la preparación de alimentos; esta situación se repite en 15 familias y se debe a que la autoestimación del hipotético “precio de venta” es tan baja que, al descontarse, los costos superan los ingresos. Una rápida caracterización de este pequeño conjunto de familias, señala que se ubican en su mayoría en los estratos socioeconómicos tres y cuatro; además, tienen un ingreso promedio de \$2.139.147 que es bastante bueno si se le compara con el de la muestra total que es de \$995.127. Quizás el hecho de pertenecer a estratos medios, pero contar con un buen nivel de ingresos, haga ver la posibilidad de hospedar y atender a alguien, más como un favor que como una oportunidad de lucro.

Varias circunstancias pueden ayudar a entender mejor lo anterior. Es posible que la persona que respondió no tenga un conocimiento detallado de los costos, que haya optado por precios de venta, con base en experiencias del entorno pero desfasados frente a los costos particulares; o bien, que ante una pregunta algo intempestiva sobre una eventualidad, mas que sobre una realidad, no tenga el suficiente discernimiento y, por consiguiente, no se descarta la falta de preparación y, quizás, de seriedad al responder y simplemente se dan unos precios por “salir del paso”; pero también se puede sugerir que las personas no tengan sentido para el negocio o al menos por encima de éste se coloquen otras consideraciones que vayan más en línea con la solidaridad, con la colaboración ó con el altruismo.

5.3 EL VALOR AGREGADO EN LA PRODUCCIÓN DOMÉSTICA FRENTE A LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA LOCAL

5.3.1 Un análisis a precios de mercado

El valor agregado promedio en la producción doméstica de alimentos y aseo de la casa y de la ropa fue de \$1.306.568 mensuales; si se multiplica este dato por 81.210 familias⁸⁴ y luego por 12 meses se tendría un estimado \$1.273.277 millones.

⁸⁴ Este dato es estimado con base en las proyecciones del DANE. Según éstas, en el 2000 Manizales tendría 365.445 habitantes. Este número de personas dividido para un tamaño promedio equivalente a 4.5 (según muestra recogida y según DANE, censo 1993) arroja un total de 81.201 familias.

Tabla No. 7 Valor agregado en la producción doméstica, según precios de mercado y la producción manufacturera en Manizales. Año 2000.

	Rubro	Millones de pesos del año 2000	Porcentaje
A	Valor agregado manufactura	489.152	27.8
B	Valor agregado producción doméstica	1.273.277	72.2
A+B	Total valor agregado	1.762.429	100
C	Producción bruta manufactura	1.013.263	

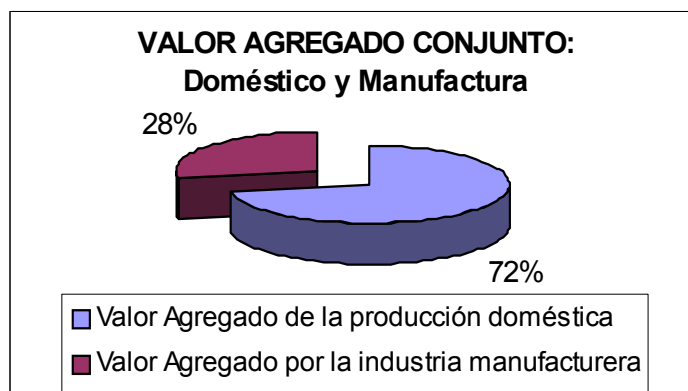
Fuentes: Los datos sobre valor agregado y producción bruta de la manufactura, son tomados de DANE, (2001).

Comunicado de prensa. Tema: Encuesta anual de Industria 2000.

En una visión por sectores se estima que el valor agregado en la producción doméstica, con ventaja, llega a duplicar al de la manufactura; más exactamente, la relación se ubica en el orden 2.6: 1, que indica que mientras la manufactura produce un peso de valor agregado, en lo doméstico se generan \$2.6, eso, considerando la elaboración de alimentos y de aseo de la casa y de la ropa. Otra interpretación lleva a concluir que el valor que agrega la manufactura equivale al 38% de lo que agrega el sector doméstico.

En una mirada de conjunto, se diría que, de considerarse la economía como un todo y en consecuencia de pensar las familias como pequeños establecimientos industriales que, igual que muchos otros, emprenden procesos de agregación de valor, el monto total de lo agregado por la manufactura sería de \$1.762.429; en este caso el aporte de la producción doméstica superaría ligeramente el 72% mientras las empresas convencionales aportarían el restante 28%.

Gráfico No.6 Valor Agregado Conjunto: Doméstico y Manufactura



El 72% que aportarían las familias al valor agregado conjunto, representan \$1.273.277 millones que, hipotéticamente, corresponderían a los insumos de trabajo humano y a los beneficios de las empresas convencionales.

5.3.2 Un análisis según precios de autovaloración

El valor agregado promedio según autovaloración fue de \$612.516 mensuales por familia. La proyección de este dato al municipio determina que en el año 2000, las familias agregaron un total de \$596.843 millones por concepto de preparación de alimentos y de aseo de la ropa y de la casa.

Siguiendo la línea de análisis antes utilizada, se puede confrontar este resultado con el desempeño económico de la ciudad, visto éste a través del valor agregado de la industria manufacturera.

Tabla No.8 Valor agregado en la producción doméstica, según precios de autovaloración y de la producción manufacturera en Manizales. Año 2000.

	Rubros	Millones de pesos	Porcentaje
A	Valor agregado manufactura	489.152	45
B	Valor agregado producción doméstica	596.843	55
A + B	Total valor agregado	1.085.995	100
A/B		0.819 ó 82%	

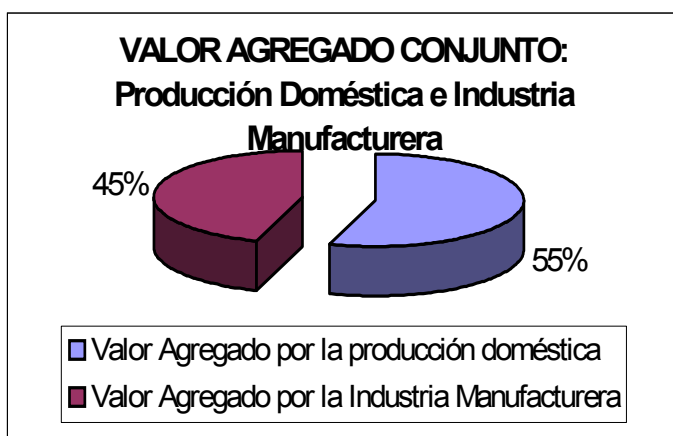
Fuentes: Los datos sobre la industria manufacturera son tomados de DANE, (2001). Comunicado de prensa. Tema: Encuesta anual de industria 2000.

Una mirada por sectores deja claro que el valor agregado de la producción doméstica supera al de la industria manufacturera, a tal punto que por cada \$100 que agregan las familias, las empresas añaden \$82.

Al establecer la relación producción doméstica/manufactura (B/A del cuadro) el resultado es 1.22 que indica que mientras la industria manufacturera genera \$1,00 de valor agregado, las familias producen 0,22 centavos más (1:1.22).

Bajo el supuesto de que cada familia es un establecimiento más que se inserta y articula en un todo manufacturero, se tendría que el conjunto formado por todos los grupos familiares participaría con el 55% del valor agregado total, superando en 10 puntos porcentuales el aporte de las empresas convencionales.

Gráfico No.7 Valor agregado conjunto: Producción doméstica e industria manufacturera. Manizales. Año 2000.



En una visión de conjunto del valor agregado, el aporte de las empresas casi iguala al de las familias; el 55% de participación de éstas corresponden a \$596.843 millones que, hipotéticamente, englobarían remuneraciones al trabajo y beneficios.

5.4 EL VALOR AGREGADO EN LA PRODUCCIÓN DOMÉSTICA (según autovaloración) Y EL PIB DE CALDAS

Bajo el supuesto de que en la autovaloración en los precios de alimentación y del aseo de la casa y de la ropa, los datos del Departamento de Caldas se acercan a los resultados obtenidos en Manizales, se desea contrastar el valor agregado en la producción doméstica

con los resultados económicos departamentales, vistos a través del producto interno bruto - PIB-.

En 1998 el PIB del departamento de Caldas, en cifras redondas, alcanzó los \$3.105.067 millones que, distribuido entre 1.081.288 habitantes, significa un PIB per cápita de aproximadamente \$2.871.637.

Luego de ligeros cálculos, la estimación de un valor agregado en la producción doméstica de alimentos y aseo de la casa y de la ropa para el departamento asciende a los \$1.385.541 millones.⁸⁵

Tabla No.9 El valor agregado en la producción doméstica⁸⁶ y el PIB de Caldas. Manizales. Año 2000. En pesos de 1998.

	Rubros	Millones de pesos de 1998	Porcentaje
A	PIB Caldas	3.105.067	69
B	Valor agregado doméstico	1.385.541	31
A+B	Valor agregado total	4.490.608	100
A/B			2.24 ó 224%
B/A			0.45 ó 45%

Fuente: PIB de Caldas en DANE, Colombia Estadística. En CD Room.

Tomar como referencia un valor agregado por familia equivalente a \$612. 516 mensuales (\$480.518 llevados a pesos de 1998) significan \$153.129 por persona para un grupo familiar de cuatro miembros. Lo anterior para advertir que aunque pueda ser osado partir de las condiciones de la ciudad de Manizales para extrapolarlas al departamento, el valor agregado, considerado como base, no parece desfasado si se tiene en cuenta que por el

⁸⁵ Estos cálculos implican deflactar, con base en el IPC nacional, el valor agregado doméstico del año 2000 para llevarlo a pesos de 1998; $(612.516 / 1.2747 = 480.518$ mensuales). Además se debe estimar un número de familias considerando la población total y un tamaño promedio de familia igual a 4.5 -según DANE, 1993-. En consecuencia, el valor agregado anual a pesos de 1998 sería igual a \$1.385.541 como resultado de multiplicar: 480.518×240.286 familias \times 12 meses.

⁸⁶ Llevado mediante deflactación a pesos de 1998.

simple arrendamiento de un cuarto, con alimentación incluida pero sin “arreglo de ropa”, y otros servicios de aseo se cobran \$250.000 mensuales.

“Un desayuno vale \$1.500 y eso mismo la comida pues hoy en día esas dos cosas son iguales. Un almuerzo cuesta \$3.000 eso sí con su sopa y buena carne; por eso yo cobro \$180.000 mensuales. Claro que este año no voy a subir el precio pero ya les dije (refiriéndose a sus comensales -estudiantes universitarios-) que los sábados y domingos se tenían que rebuscar la comida por otro lado pues yo necesito descansar de la cocina”. (Mujer de 43 años de un barrio de estrato dos en Manizales)

Advertido lo anterior e iniciando con un análisis basado en una separación de grandes sectores, las cifras muestran que el valor agregado doméstico es el 45% del PIB de Caldas. Esto significa que por cada \$100 del PIB departamental, las familias agregan \$45 en las actividades de cuidado, objeto de este estudio.

La relación PIB Caldas/valor agregado doméstico determina que cuando las familias han agregado \$1,00, las empresas en conjunto añaden \$2.24 ó lo que es lo mismo, el PIB departamental es mayor en un 224 % lo cual se le imputaría a las familias por concepto de valor agregado en la producción de alimentos que, como se ha recalcado, serían los salarios y beneficios económicos de cualquier empresa con ánimo de lucro.

Teórica y empíricamente este estudio ha querido asumir el ejercicio económico como algo de lo cual participan las familias y no únicamente las empresas y, sólo con fines analíticos, se ha recurrido a la identificación de sectores. Bajo esta consideración el valor agregado total del departamento o el PIB departamental alcanzaría los 4.490.608 millones de pesos con un aporte de los hogares, cercano al 30.9%, esto colocaría la producción doméstica como la primera rama productiva de la economía, según se desprende del siguiente cuadro.

Tabla No.10 Valor Agregado según ramas de la producción (incluye valor agregado doméstico).⁸⁷ Caldas. 1998. (En pesos corrientes)

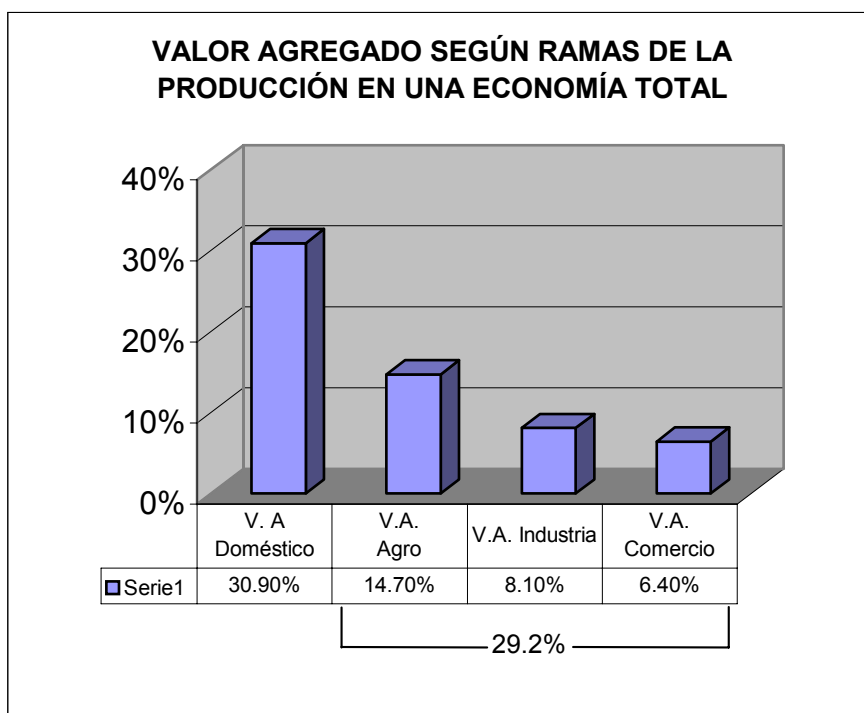
RAMA DE LA PRODUCCIÓN	MILLONES DE PESOS	PORCENTAJE (no incluye V.A. doméstico)	PORCENTAJE (no incluye V.A. doméstico)
Agropecuario, silvicultura y pesca. Incluye café	659.388	14.7	21.2
Minería	18.493	0.4	0.6
Electricidad, gas, agua y alcantarillado.	122.442	2.7	3.9
Industria	364.751	8.1	11.7
Construcción y obras civiles de ingeniería	152.820	3.4	4.9
Comercio	288.170	6.4	9.3
Servicios de reparación automotores y otros	56.865	1.3	1.8
Hotelería y restaurantes	74.370	1.7	2.4
Transporte: terrestre, aéreo, acuático	129.928	2.9	4.2
Correo y comunicaciones	125.595	2.8	4.0
Intermediación financiera y servicios anexos	136.420	3.0	4.4
Inmobiliarios y alquiler de viviendas	104.447	2.3	3.4
Empresas excepto servicios financieros e inmobiliarios	81.153	1.8	2.6
Doméstico	10.909	0.2	0.4
Enseñanza de mercado	73.356	1.6	2.4
Sociales y de salud de mercado	62.964	1.4	2.0
Asociaciones, esparcimiento y otros servicios de mercado	55.032	1.2	1.8
Administración pública y otros servicios a la comunidad	295.432	6.6	9.5
Enseñanza de no mercado	142.003	3.2	4.6
Sociales y de salud de no mercado	93.137	2.1	3.0
Asociaciones, esparcimiento y otros servicios de no mercado	6.300	0.1	0.2
Menos intermediación financiera mediada indirectamente	(125.266)		
Subtotal Valor Agregado	2.928.709		
Más derechos por impuestos	176.358		
PIB	3.105.067	69.1	100
Valor Agregado Doméstico	1.385.541	30.9	
Valor Agregado total (PIB + doméstico)	4.490.608	100	

Fuentes: La información sobre PIB de Caldas, en DANE, Colombia Estadística. CD Room.

⁸⁷ El valor agregado doméstico corresponde a cálculos con pesos del 2000 pero llevados mediante deflatación a pesos de 1998.

El PIB del departamento, sin considerar el valor agregado aportado por las familias en la producción de alimentos y aseo de la casa y de la ropa, tiene en lo agropecuario su principal rama de actividad, seguida de la industria, la cual se concentra en Manizales. Pero cuando el análisis se realiza bajo la consideración de que la producción que realizan las familias es una rama más de la economía, ésta pasa a ocupar una posición de liderazgo por su aporte al PIB. Esto sustenta la afirmación de que en un entorno más agrícola que industrial, no es raro, por el contrario, es completamente aceptable, que el valor agregado por las familias llegue a superar al de la manufactura, tal como se evidencia en los análisis ya expuestos.

Gráfico No.8 Valor agregado según ramas de la producción en una Economía total



En una visión integral de la economía, que incorpore el valor agregado que realizan las familias, la producción doméstica sería la primera rama productiva, y su aporte al PIB estaría cercano a lo que, en conjunto, generan el agro, la industria y el comercio.

5.5 EL VALOR AGREGADO EN LA PRODUCCIÓN DOMÉSTICA FRENTE A LAS CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LAS FAMILIAS. Análisis de regresión

5.5.1 Un análisis con base en los precios de mercado

Según se desprende de la siguiente tabla, el modelo de regresión múltiple del valor agregado en las familias, como resultado de la producción en alimentos y aseo de la ropa y de la casa, revela que el 79% de la variabilidad es explicada por el tamaño de la familia, por el tiempo disponible de la persona a quien se reconoce como la principal responsable de los asuntos domésticos, por el ingreso familiar, el ciclo de vida de la familia y sus preferencias y por la producción del mercado⁸⁸ (comidas fuera de casa y precocidos). Otras variables como el estrato socioeconómico, la escolaridad⁸⁹ y la contratación de servicio doméstico, estadísticamente carecen de poder predictivo.

Los resultados de la Tabla No.11 aclaran que el tamaño de la familia influye positivamente sobre el valor agregado en la producción doméstica, algo que parece bastante lógico pues entre más miembros haya que atender más demanda hay de actividades relacionadas con la alimentación y el aseo de la ropa y de la casa.

⁸⁸ Se hace la distinción entre producción de mercado y producción doméstica para fines analíticos aún corriendo el riesgo de que se interprete como una contradicción con el referente teórico donde se plantea que la producción es un continuo.

⁸⁹ El estudio de BIVENS y VOLKER llega a un resultado similar; en éste, la escolaridad de quien respondió la encuesta no es un buen predictor de la variabilidad del valor agregado en la preparación de alimentos.

Tabla No.11 El valor agregado en la producción doméstica frente a las condiciones socioeconómicas

VARIABLE	COEFICIENTE	T ESTADISTICO	NIVEL SIGNIFICANCIA (2 extremos)
Tamaño de familia	361.719	34.34	Significante al 0.01
Proporción tiempo disponible	-5.868	-7.00	Significante al 0.01
Ingreso familiar	0.15	5.53	Significante al 0.01
Ciclo de vida de la familia	176.736	2.02	Significante al 0.01
Estrato socioeconómico	10829	0.57	No significativa
Escolaridad	740	0.20	No significativa
Contratación de empleo doméstico. Si = 1; No=0	28.668	0.59	No significativa
Preferencia por producción de mercado. Si = 1; No = 0	-83.380	-2.08	Significante al 0.01

R – cuadrado = 0.79

Grados de libertad = 8 variables y 393 casos.

En la mayoría de familias se reconoció a la esposa / madre como la principal responsable del trabajo doméstico y era de esperarse que entre menos tiempo disponible tuviera, menor sería el valor agregado, debido a la necesidad o quizás posibilidad de recurrir a la producción de afuera, es decir, comidas fuera de casa, servicio de lavandería y compra de alimentos precocidos que dan la posibilidad de ahorrar tiempo. Sin embargo, los resultados no responden a esta expectativa, entre menos tiempo -que también se puede leer como más tiempo de ocupación en un trabajo remunerado- mayor es el valor agregado.

Una posible explicación de lo anterior surge de los factores culturales que hacen que la preferencia por lo “hecho en casa” sea bastante manifiesta y tenga un gran peso sobre la opción por lo “preparado fuera”. En términos de la teoría económica significa que, sin importar las restricciones presupuestarias -¿qué se puede comprar?- el interrogante ¿qué prefiero comprar?, cuya respuesta remite al *trade -off* o intercambio entre bienes producidos en casa y bienes producidos fuera, siempre, o casi siempre, se resuelve a favor

de los primeros;⁹⁰ más explícitamente, así tenga dinero con que comprar la producción de mercado, pocas veces lo hará en razón a la alta apreciación que le concede a la producción casera. La información que se registra en la siguiente tabla respalda dicha afirmación.

Tabla No.12 Preferencia por la sustitución de lo “preparado en casa” por la producción del mercado. Manizales. 2000

Items y Razones	Si	No
¿Compran en su familia, alimentos preparados, precocidos, enlatados?	144 (36.6%)	242 (61.6)
Razones	Es muy práctico y facilita labores; por variar y descansar fines de semana; por ahorrar tiempo y trabajo; por pereza de cocinar; es bueno de vez en cuando.	Es mejor lo hecho en casa: son más frescos, naturales y nutritivos; es costoso y no hay dinero; hay buen tiempo para preparar los alimentos; es costumbre y es bueno cocinar; por economía
¿Si tuviera la posibilidad económica de comprar todo preparado para no tener que cocinar, lo haría?	112 (28.5%)	281 (71.5%)
Razones	Por ahorrar tiempo y trabajo; por facilidad y comodidad; por descansar; es esclavizante hacer de comer y la “cocina es muy desagradecida”; para que la mamá se pueda dedicar a otras funciones	Es mejor lo que se prepara en casa: los alimentos son más naturales, frescos; es más agradable comer en familia lo que allí se prepara; es un gasto innecesario y el dinero de puede utilizar en otras cosas; la comida de afuera cansa; sólo se compraría en ausencia de la madre.

Otra posible explicación de la relación inversa, tiempo disponible-valor agregado, se deriva de la circunstancia de que no necesariamente el menor tiempo disponible, o sea, más horas de ocupación en el mercado laboral, se traduzca en mayores ingresos y, por esta vía, haya una ampliación de las posibilidades de consumo en vista de unas menores restricciones

⁹⁰ En un caso extremo se daría lo que se denomina una “solución de esquina” pues en teoría la curva de indiferencia hace tangencia con un extremo de la curva de restricción presupuestaria en razón a que bajo ninguna circunstancia la persona -el consumidor- va a cambiar lo hecho en casa por la producción de mercado.

presupuestarias. En un ámbito de disminución o bajo crecimiento del salario y de los ingresos familiares, una de las estrategias es dedicar más tiempo -individualmente o como colectivo- al trabajo remunerado; pero eso no significa mayor capacidad de compra de comidas fuera o precocidos, servicios ofrecidos por el mercado que, de llegar a darse, afectarían negativamente el valor agregado.

En síntesis, menos tiempo disponible se asocia con más valor agregado, dado que más horas de ocupación en el trabajo remunerado no significa un mayor ingreso para poder reemplazar la producción casera por la de mercado.

Surge una interpretación adicional: dado que mayoritariamente es una mujer, esposa/madre la persona que se identifica como principal responsable del trabajo doméstico, el hecho de poseer el estatus de “empleada” por su ocupación en un trabajo remunerado, no significa un efecto negativo sobre el valor agregado en la producción doméstica; por el contrario, la evidencia estadística revela que ella agrega más valor que las mujeres dedicadas de tiempo completo al hogar, típicamente rotuladas como “amas de casa”. Esto corrobora los planteamientos de la doble o triple jornada que las mujeres deben enfrentar cuando ingresan al mercado de trabajo.

El anterior hallazgo se opone al reportado por BIVENS y VOLKER (1986). Según ellos, en las familias donde la esposa/madre tiene el estatus de “trabajadora” se agrega menos valor que en la contraparte, familias con “ama de casa”. Dicho de otra manera; para los autores en referencia, es mayor el valor agregado en familias donde hay un miembro -esposa/madre- que se dedica de tiempo completo a los menesteres del hogar, que en aquellas donde dicho miembro distribuye el tiempo entre la casa y el empleo remunerado.⁹¹

Respecto al ingreso, entre mayor sea, mayor valor agregado se da en la producción doméstica. Las familias con mayores capacidades de compra tienen amplias posibilidades de adquirir alimentos precocidos, comer por fuera de casa, recurrir a servicios de lavandería

y otras ofertas del mercado; estas circunstancias harían que el valor agregado fuera menor, si se le compara con familias de escasos recursos monetarios; sin embargo, esto no ocurre en razón de la aplicación de precios de mercado diferenciados, que hace que la producción doméstica de las familias de estratos superiores sea más grande que la de estratos inferiores.

Para ilustrar un poco lo anterior; un almuerzo tipo “casero”, en un restaurante frecuentado por comensales de los estratos 5 ó 6, vale entre \$5.000 y \$5.500, mientras que en un sitio visitado por los de los estratos inferiores no supera los \$2.500. Obviamente la estimación de la producción doméstica bruta arrojará unos resultados muy diferentes según sea el estrato socioeconómico al que se pertenezca, en razón de la aplicación diferenciada de precios sombra. Vale aquí recordar que el valor agregado resulta de tomar la producción bruta, de la cual se descuentan los insumos, las comidas fuera de casa, los servicios de aseo comprados en el mercado y una especie de depreciación del utillaje doméstico.

En cuanto al ciclo de vida familiar, en tanto se trasciende de una etapa en formación, representada por el predominio de consumidores sobre productores, hacia la madurez, cuando empieza a incrementarse la fuerza de trabajo remunerada; en línea con esa transición aumenta el valor agregado. En resumen, conforme pasa el tiempo de conformación de la familia y sus miembros toman una ocupación en cambio de un salario, el valor agregado en la producción doméstica va aumentando. Se espera que entre más miembros tengan la posibilidad de acceder a una remuneración salarial, esto sea causal de incremento del ingreso familiar y, bajo tal circunstancia, la relación directa ciclo de vida familiar-valor agregado refuerce la relación directa entre ingreso y valor agregado.

Las preferencias por bienes producidos en el mercado, frente a la producción “casera” influyen sobre el valor agregado en la producción doméstica de alimentos y de aseo. Las personas que aceptan que si sus capacidades económicas se lo permitieran procurarían trabajar menos en casa y en cambio buscarían la satisfacción de ciertas necesidades por

⁹¹ Una muy probable razón que puede explicar los hallazgos opuestos, es el entorno de la investigación. El trabajo de Bivens y Volker es en Estado Unidos, país de ingresos, costumbres, sistema de remuneración, etc,

medio de bienes comprados en el mercado, son efectivamente, las más propensas a comer más veces fuera de casa, proveerse de precocidos y comprar servicios de lavandería y de aseo. Como es obvio, esta manifiesta inclinación hace disminuir el valor agregado -de ahí el signo negativo de la variable en la Tabla No.13- debido al efecto sustitución; ante la eventualidad de mayores ingresos hay quienes toman la decisión de remplazar lo hecho en casa por la producción del mercado, con el consecuente impacto negativo sobre el valor agregado.

Como se deduce de la Tabla No.13, las variables escolaridad, estrato socioeconómico y contratación de empleo doméstico carecen de poder de predicción acerca de la variabilidad del valor agregado; pero eso no significa que deban desecharse del análisis. Si bien es cierto que la escolaridad no tiene peso en el modelo, sí es fuerte su correlación directa con el ingreso⁹² que indica que a mayor escolaridad, mayor ingreso y es por este medio, el del ingreso, como adquiere peso la educación para explicar la variación del valor agregado.

En lo referente a la contratación de empleo doméstico, su signo positivo⁹³ contribuye a explicar la relación inversa entre tiempo disponible y valor agregado. Una forma de enfrentar la carencia de tiempo disponible para el trabajo doméstico, se presenta mediante la contratación de fuerza de trabajo y así, la aparente contradicción de que a menos tiempo disponible más valor agregado, se entiende cuando se clarifica que, en parte, se debe a la presencia de otra variable tal como recurrir a mano de obra ajena a la familia para los menesteres del hogar.

muy diferentes a Colombia y más concretamente a Manizales.

⁹² Ver matriz de correlaciones en los anexos.

⁹³ El signo positivo significa que las familias que contratan algún tipo de empleo doméstico, agregan más valor que las que no lo hacen; sin embargo, la significancia estadística no sustenta la contundencia de la afirmación.

5.5.1.1 El status mujer trabajadora ama de casa, mujer trabajadora remunerada⁹⁴, elemento clave en el comportamiento del valor agregado doméstico. Un análisis bivariado para la preparación de alimentos.

En el anterior análisis de regresión, de manera indirecta se incorporó la condición de mujer ama de casa y mujer trabajadora, mediante la variable tiempo disponible que supone que una ama de casa dispone del 100% de tiempo para aplicarlo a la producción doméstica mientras que una mujer trabajadora remunerada debe distribuir su tiempo diario en dos frentes de trabajo.

Un hecho bastante conocido y verificado una vez más en esta investigación, es que en casi el 100% de las familias es una mujer/esposa/madre a quien se reconoce como la principal responsable de las actividades domésticas relacionadas con la preparación de los alimentos y el aseo de la ropa y de la casa. En consecuencia es interesante contrastar las condiciones en que las mujeres amas de casa y trabajadoras remuneradas realizan los procesos de agregación de valor en el trabajo doméstico.

Se esperaría que el grupo de familias que compran alimentos precocidos y enlatados estuviera mayoritariamente representado por el grupo de las mujeres trabajadoras, debido a varias razones: porque tengan menos tiempo o porque ganen un ingreso que les permita ser más autónomas en las decisiones de gasto; sin embargo los resultados que se desprenden de la siguiente tabla muestran lo contrario.

⁹⁴ Para guardar coherencia con la propuesta teórica de la investigación, el término trabajadora se aplica a ambos grupos de mujeres: amas de casa y trabajadoras remuneradas. No quiere decir con ello que quienes tienen compromisos laborales remunerados no sean amas de casa, ni quienes se dedican 100% al hogar no trabajen. La nominación se hace para efectos de simplificación.

Tabla No.13 Compra de alimentos precocidos y enlatados según estatus de ama de casa y mujer trabajadora. Manizales, 2000.

Estatus	SI	NO	TOTAL
Amas de casa	32% (a) 79 54% (b)	68% 166 67%	245
Trabajadoras	46% 68 46%	54% 80 33%	148
Total	147	246	393

Chi cuadrado: 7.3

Nota: (a) corresponde a las frecuencias relativas horizontales; (b) son frecuencias relativas verticales.

Respecto al consumo de alimentos precocidos, tienen una relativa mayoría las familias con amas de casa, frente a las familias con mujeres trabajadoras, 54% y 46% respectivamente. Este resultado que contradice las expectativas tendría explicación en el análisis del gasto de comidas fuera de casa. En este sentido se encontró que el grupo de familias con amas de casa, gastó un promedio de \$17.784 mensuales, mientras el conjunto de trabajadoras gastó \$28.080 mensuales. De lo anterior se infiere que mientras las amas de casa encuentran en los precocidos y enlatados, sus posibilidades de descanso, de salirse de la rutina, de aliviar el trabajo en la cocina o de hacerlo menos esclavizante, las mujeres trabajadoras aumentan estas posibilidades a través de las comidas fuera de casa.

No obstante, de la Tabla No.13 también se deduce que la mayoría de las familias, independientemente del estatus que se le confiere al principal responsable de las actividades domésticas, entre ellas la preparación de alimentos, no compran alimentos precocidos por las razones expuestas en un cuadro anterior que señala el peso que tienen las creencias respecto a la sustitución de los productos elaborados en la casa en relación con los producidos y ofrecidos en el mercado.

La decisión de comprar alimentos listos para el consumo y por tanto de no tener que prepararlos en casa, puede estar mediada por los gustos de las personas o por sus

posibilidades económicas; ante esta última condición, se esperaría que una respuesta afirmativa estuviera respaldada por una mayoría relativa de mujeres trabajadoras y una negativa fuera acogida en su mayoría, por mujeres amas de casa. Las predicciones se cumplen parcialmente. Según se lee en la Tabla No.14, las amas de casa superan en un 8% a las mujeres trabajadoras en su disposición para comprar alimentos preparados y no tener que cocinar y en sus respuestas se reflejan las condiciones de rutina, aislamiento y exclusiva responsabilidad en que realizan las tareas relacionadas con la preparación de alimentos. “a mi sí me gustaría no tener que cocinar porque eso es una esclavitud, además me podría dedicar a otras cosas; aunque si tuviera quien me ayudara, yo no lo vería tan necesario”. (Ama de casa)

De lo anterior se interpreta que las amas de casa, pese a tener mucho tiempo disponible, expresan más motivación, que las mujeres trabajadoras, por aliviarse de las responsabilidades culinarias, éstas últimas por tener una remuneración salarial, tienen más posibilidades económicas de contratar empleo doméstico o de compartir las actividades del hogar con otros miembros del grupo familiar.

Tabla No.14 Disposición a comprar alimentos preparados y no cocinar en casa, según estatus de ama de casa y mujer trabajadora. Manizales, 2000.

Estatus	SI	NO	TOTAL
Amas de casa	24% (a) 58 54% (b)	76% 188 67%	246
Trabajadoras	35% 49 46%	65% 93 33%	142
Total	107	281	388

Chi cuadrado: 5.3

Nota: (a) corresponde a las frecuencias relativas horizontales; (b) a frecuencias relativas verticales.

Al igual que en la Tabla No.13, existe una mayoría de respuestas negativas ante la eventualidad de reemplazar la producción doméstica en alimentos por la oferta que proviene del mercado; a esta situación se anteponen argumentos que colocan las condiciones

afectivas, emocionales y de tradición por encima de la disponibilidad de tiempo y de la capacidad económica. aunque las familias con mujeres trabajadoras, en promedio, tienen más ingresos, el gasto medio en insumos alimenticios es en la práctica igual para ambos grupos de referencia; así lo registran los datos de la siguiente tabla.

Tabla No.15 Ingreso promedio y gastos promedios en insumos alimenticios, según estatus de ama de casa y mujer trabajadora. Manizales, 2000

Estatus	Ingreso Promedio	Gastos Promedio en Insumos Alimenticios
Trabajadoras amas de casa	\$ 938.250	\$234.688
Trabajadoras remuneradas	\$1.055.309	\$235.854

Los datos corroboran algo muy establecido por la economía en cuanto a la relación directa entre ingreso y gasto en alimentos; a la vez insinúan el comportamiento inelástico de este grupo de consumo.⁹⁵

El nivel de gasto en insumos alimenticios indica que no habrá mayores diferencias en el valor agregado que obtienen las familias en la preparación de alimentos realizada por las amas de casa y las mujeres trabajadoras. Las diferencias estarían dadas más por la producción bruta que depende en gran parte del tamaño de la familia, del gasto en servicios de agua y energía eléctrica y de la depreciación de equipos.

5.5.2 Un análisis con base en los precios de autovaloración

⁹⁵ Para los datos de la tabla, a una variación del 12% en los ingresos, corresponde una variación menos que proporcional (0.5%) en el gasto en alimentos.

En el análisis de regresión que se presenta en la siguiente tabla, el 45% de la variabilidad del valor agregado según autovaloración, se explica por el estrato socioeconómico, el tamaño de la familia, el tiempo disponible, el ingreso de la familia y quizás por la contratación de fuerza de trabajo para los oficios domésticos. Los niveles de escolaridad (conclusión parcial y final pues por precios de mercado tampoco fue significativa), el ciclo de vida de la familia y la preferencia por la producción de mercado -sobre todo comidas fuera de casa y precocidos- no tienen capacidad para explicar los cambios en el valor agregado.

Tabla No.16 Valor agregado en la producción doméstica según autovaloración frente a las condiciones socioeconómicas

VARIABLE	COEFICIENTE	T ESTADÍSTICO	NIVEL DE SIGNIFICANCIA (2 extremos)
Tamaño de la familia	154.150	16.18	Significancia < 0.01
Proporción tiempo disponible	-1.765.8	-2.36	Significancia < 0.02
Ingreso familiar	-0.07	-2.67	Significancia < 0.01
Estrato socioeconómico	74.238	4.33	Significancia < 0.01
Contratación de servicio doméstico Sí = 1; no = 0	-57.704	-1.32	Significancia < 0.2
Escolaridad	-285.1	-0.08	No significativa
Ciclo de vida de la familia	-70.128	-0.89	No significativa
Preferencia por producción del mercado Sí = 1; no = 0	-11.910	-0.33	No significativa

R- cuadrado = 0.45

Grados de libertad = 8 variables y N = 384

Es comprensible la asociación directa del valor agregado con el tamaño de la familia, pues entre más grande sea ésta, más raciones de alimento hay que preparar, más ropa hay que lavar y planchar y más cuartos hay que asear.

La relación inversa entre el tiempo disponible de la persona que se identifica como la principal responsable del trabajo doméstico - por lo general la madre/esposa- y el valor agregado se presenta tanto cuando se asume el criterio de precios de mercado, como cuando se calcula por autovaloración de precios. Las razones ya expuestas ayudan a interpretar este resultado.

Bajo el criterio de la autovaloración de precios, la relación ingreso - valor agregado indica que, en tanto se transite de bajos a altos ingresos, en línea contraria evoluciona el valor agregado; o en otras palabras, los más elevados valores agregados corresponden a las familias de más bajos ingresos y viceversa. Este llamativo resultado se explica fundamentalmente desde el comportamiento de las personas, que ubicadas en calidad de empresarias, actúan como tomadoras de precios; es decir, asumen como referencia un precio que, por alguna circunstancia, conocen en el entorno o que intuitivamente advierten⁹⁶ y a éste se ciñen pero sin considerar la estructura de costos.

Para ilustrar un poco lo anterior. El precio autoestimado promedio por alimentar a una persona fue de \$ 150.247 .y por el lavado y planchado de ropa fue de \$64.110. Suponiendo que en estos precios coincidan una familia de ingresos bajos y una de ingresos altos y considerando también que ambas tienen igual tamaño; por tanto, la producción bruta de ambas sería igual; pero ante unos costos diferentes, más elevados para la familia de ingresos altos,⁹⁷ el valor agregado de ésta sería menor al compararlo con el de la familia de ingresos bajos.

En concreto, las familias de ingresos altos agregan menos valor que las de ingresos bajos pues poseen unos costos más elevados que deben descontarse a una producción bruta obtenida con unos precios de autovaloración muy similares;⁹⁸ sin embargo, esta explicación

⁹⁶ Algo así como el precio natural al que se refería Adam Smith, según se aclara en un párrafo en otro apartado de este estudio.

⁹⁷ Las familias de más altos ingresos tienen mayores costos pues gastan más en insumos para la preparación de alimentos y de aseo de la ropa y de la casa y también en los servicios públicos; además por su mayor dotación de muebles y electrodomésticos las cuotas de depreciación son más altas; pero además tienen más posibilidad de comer fuera y esto afecta negativamente el valor agregado.

⁹⁸ Una evidencia estadística de esto se obtiene al comparar las desviaciones estándar:

no excluye otras, más de tipo subjetivo, pues es muy posible que la poca necesidad de unos ingresos que se suponen adicionales, se superponga al interés de lucro o ganancia y sobre éste se coloquen argumentaciones que se aparten de lo netamente económico.

El estrato socioeconómico tiene un gran poder de predicción sobre la variación del valor agregado, y por el signo de correlación se puede afirmar que las familias ubicadas en los niveles elevados de la estratificación social agregan más valor que las de abajo. Ahora bien, los análisis de coeficientes de correlación muestran que la asociación entre el estrato y la escolaridad (0.11) es positiva y significativa, lo que indica que, si bien esta última no tiene poder explicativo directo sobre el valor agregado, sí lo tiene de una manera indirecta a través del estrato socioeconómico.

Siguiendo la anterior línea de análisis, se encuentra una alta, positiva y significativa correlación entre estrato e ingreso (0.53) de donde se deducen dos tipos de asociación entre ingreso y valor agregado. La primera sería de forma directa⁹⁹ y según se estableció, un aumento de éste hace prever una disminución del valor agregado; la segunda sería indirecta, a través del estrato, que permite admitir que un aumento del ingreso apoya el ascenso en el estrato socioeconómico y, esto a su vez, predice el aumento del valor agregado.

Las familias que contratan fuerza de trabajo para los oficios domésticos agregan menos valor que las familias que no lo hacen lo cual tiene relación con los ingresos. Para realizar el trabajo doméstico, las que tienen mayores posibilidades de contratar mano de obra ajena al grupo, son las familias de más altos ingresos y como quedó establecido, las últimas, agregan menos valor que las de bajo ingreso. Adicionalmente significativa y directa es la correlación entre ingreso y estrato¹⁰⁰, según la cual los altos ingresos se corresponden con

D. S. del valor agregado a precios de mercado = 703.655

D.S. del valor agregado a precios de autovaloración = 401.699. La mayor desviación del primero indica que los precios base de cálculo están más dispersos o son más volátiles alrededor de una media. Los precios de mercado se obtuvieron de los restaurantes frecuentados según estratos.

⁹⁹ En esta asociación directa no significa asociación positiva.

¹⁰⁰ Coeficiente de correlación ingreso familiar -estrato socioeconómico = 0.53

los niveles socioeconómicos elevados; éstos a su vez se correlacionan de manera inversa con el tamaño de familia -menor estrato, mayor cantidad de miembros-; por tanto, las familias de los estratos socioeconómicos superiores utilizan más trabajo doméstico, pero para atender menos personas por familia, de ahí el impacto negativo sobre el valor agregado; o en una lectura alternativa, las clases socioeconómicas bajas, por sus escasas posibilidades de comprar fuerza de trabajo para los oficios domésticos, deben producir por sí mismas para atender mayor cantidad de miembros, de donde se deriva su efecto positivo sobre el valor agregado.

Definitivamente, el nivel de escolaridad no es un buen predictor de la variabilidad de valor agregado bien sea que se calcule a precios de mercado o se calcule por autovaloración.

En cuanto a la preferencia por la producción de mercado, dicha variable conserva el signo negativo que había tomado bajo el criterio de precios de mercado, pero pierde poder de predicción. No obstante se refuerza algo que posee coherencia: las familias con marcada preferencia por la producción del mercado, expresada en comidas fuera, compra de precocidos y alguno que otro servicio, ejercen un efecto negativo sobre su valor agregado.

CAPÍTULO 6

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

6.1 DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Esta investigación permite colocar en la discusión, tanto desde el punto de vista teórico como del de los hallazgos empíricos, la necesidad perentoria de relativizar la visión estándar de la familia como agente económico que la reduce a concebirla, desde una visión neoclásica, exclusivamente como consumidora de bienes y servicios, habitáculo del ocio; y desde la marxista, tanto consumidora como participe en la reproducción de la fuerza de trabajo. Ambas visiones demarcan sectores económicos, productivos y no productivos; con ello desarticulan la integralidad de la producción, vista como los procesos productivos tendientes a la generación de energía humana que, convertida en cosas útiles, se aplica a la subsistencia y mantenimiento de los seres humanos.

La producción de energía humana necesaria para el diario vivir y para la prolongación de la especie, requiere mantener con vida a un ser, a un organismo que responda al continuum biológico de nacer, alimentarse, cuidarse, sanarse si enferma, reponerse anímica y físicamente y reproducirse. Este resultado supremo se apoya en los entrelazamientos de medios (recursos, materias primas) y fines (productos tangibles e intangibles) y hace que un acto vital, continuo y perenne, aparezca como un proceso económico para lo cual, a través de la historia, las sociedades se han organizado de diferentes maneras.

Por mucho tiempo la gran mayoría de necesidades de los miembros de las familias fueron satisfechas por la producción de la comunidad doméstica; ésta “albergaba en un mismo recinto la producción artesanal y la habitabilidad del hogar, (...) laboriosidad y convivencia compartían un espacio común”¹⁰¹, en él las personas construyeron y prepararon cosas,

¹⁰¹ MURILLO, Soledad. (1996). “El mito de la vida privada”.

limpiaron, laboraron, se fatigaron y descansaron; también atendieron una amplia variedad de ocupaciones específicas asumidas por hombres y mujeres adultos, hijos e hijas, jóvenes y gente de mayor edad, de acuerdo con una asignación cultural de actividades que diferenciaban de acuerdo al sexo -“gendered”- pero que no tenían una medida común entre ellas. “No eran intercambiables y no podían ser valoradas en términos de una singular medida”.¹⁰². El paulatino avance de las posibilidades de intercambio iba dando origen a la producción de mercancías, pero el tránsito de éstas por la comunidad era apenas marginal.

El desarrollo del modo capitalista de producción requirió de la consolidación de la compraventa en tres mercados: bienes y servicios, tierra y trabajo. Para la configuración de este último fue necesario separar a las personas de las condiciones objetivas de vida -tierra y medios de producción para producir los satisfactores de sus necesidades- y forzarlas a vender su fuerza laboral, hecho que desembocó en la despersonalización de las actividades del trabajo ante el avance de la producción industrial masificada; esto puso en actuación al trabajador fabril, quien debía ganar un salario con qué mantener la capacidad de subsistencia de la unidad doméstica, con una combinación de bienes producidos en su interior y otros que debían comprarse en el mercado ya para consumo, para utilización inmediata o para posterior procesamiento y también da forma al dependiente. Así, el trabajo que antes era realizado en familia y en el cual participaban todos para el propio beneficio, se convirtió en la utilización de tiempo y energía que, además de beneficiar a quien lo vende, debe tener un propósito extrínseco al agente, en razón de que sus resultados deben incorporar un valor de uso que puede ser compartido por otros mediante la compra.

Desde la visión estándar, el salario empieza a ganar terreno como recurso necesario para la subsistencia; cada vez se depende más de él ante la progresiva incapacidad de los hogares para producir sus propios productos; este proceso de salarización arrastra el debilitamiento de la actividad doméstica de producción y reduce el hogar a un espacio del ocio ya que “la división entre la casa y la profesión (fábrica, empresa) genera la aparición de dos lugares productivos, pero la denominación de “trabajo” sólo le está reservada al que cuente con el

¹⁰² McKAY, Ailsa. (2001). “Rethinking work and income maintenance policy: Promoting gender equality through a citizen’s basic income”.

valor de intercambio monetario. En el espacio doméstico, la laboriosidad se convertirá en obligación, por no mediar salario alguno”.¹⁰³

La escisión de la producción en dos lugares diferentes y el creciente dominio de la producción y consumo de mercancías sobre la producción doméstica altera la concepción de trabajo que precisa de un opuesto para su conceptualización: el ocio. En este sentido, el costo del tiempo dedicado a realizar actividades definidas como trabajo puede ser entendido como el tiempo de ocio que se sacrifica y, por este sacrificio, debe ser remunerado; en una visión hedonista, el ocio es fuente de placer y el trabajo no, y, por renunciar al placer unos cobran y otros pagan. En una definición de trabajo basada en la dicotomización, éste “no fue referido a un acto por el hecho de ser creativo o productivo sino por el dolor, la fatiga y el disgusto que tal acto conlleva”.¹⁰⁴

La “secundarización” del espacio doméstico como escenario de producción conduce a la despersonalización de las actividades denominadas trabajo y esto significa que la socialización de algunas actividades productivas en las empresas convierte a sus productores directos, los trabajadores, en agentes separables de los resultados de su actividad. Lo anterior sustenta la definición moderna de trabajo: “el nombre de una actividad fundamentalmente diferente de actividades de subsistencia, reproducción, mantenimiento y cuidado desarrollado dentro del hogar. No es tanto el hecho de que, trabajo sea una actividad pagada sino porque este es realizado en el dominio público, es medible e intercambiable por cuanto sus resultados poseen un valor de uso para otros, no simplemente para la comunidad doméstica del miembro que los obtuvo; para otros en general, sin distinción o restricción para una persona particular o privada”.¹⁰⁵ En resumen, la concepción de trabajo queda asociada a una actividad impersonal que arroja unos resultados susceptibles de ser valorados en una medida monetaria común, tras ser presentados como mercancías o servicios para la venta o para el intercambio en un mercado público impersonal.

¹⁰³ MURILLO, Soledad. Op. Cit.

¹⁰⁴ McKAY, Ailsa. Op. Cit.

Es condición necesaria para el avance y mantenimiento del mercado, lograr que los bienes y servicios, que en forma de valores de uso producen las familias bajo el predominio de relaciones intersubjetivas, sean remplazados por la generación de mercancías de muchos hogares, representados por uno o varios de sus miembros reunidos en un sitio realizando una producción para el intercambio, con el auspicio de los productores indirectos - empresarios capitalistas- que van tras el lucro. Cumplir, acelerar y profundizar esta condición ha resultado en dos movimientos que se reconocen relacionados mediante la complementariedad entre consumo y producción. En el mercado de bienes, mientras las empresas se consolidan progresivamente como productoras de mercancías hasta el punto de que se les ve como copando todo el espectro de la producción, las familias se convierten en lugar de consumo y, muchas de las actividades domésticas mayoritariamente realizadas por las mujeres se tornan invisibles en el sentido de que sus resultados no son tangibles ni tampoco reúnen los criterios convencionales para ser rotuladas como trabajo: no circulan por el mercado, no se reflejan en un precio y no hay una mediación salarial entre productor directo y productor indirecto, dado que ambos se confunden en una sola persona.

Los deseos y las necesidades individuales son construidos socialmente a través de operaciones de comodificación, que consisten en convertir en mercancía el trabajo doméstico mediante la producción de bienes sustitutos; tales operaciones se apoyan en la persuasión de sus potenciales compradores acerca de las bondades del producto que ofrecen: porque ahorran y liberan tiempo, por su calidad, porque disminuyen esfuerzos, o porque sale más barato comprar que el “hágalo Ud. en casa”. Los procesos de comodificación pueden lograrse con alguna facilidad por medio de relaciones impersonales entre productores y consumidores que desarrollan sus respectivos roles en forma separada y autónoma. Pero esto mismo no puede decirse de actividades y necesidades no comodificables “*uncommodifiables*” tales como la transferencia de conocimientos o habilidades, la provisión de seguridad de un ambiente afectuoso y de expresiones y actos que promuevan la salud y satisfagan necesidades emocionales; el desempeño de aspectos administrativos alrededor de la distribución y la ubicación de recursos entre la unidad

¹⁰⁵ GORZ, citado por McKAY, Ailsa. Op. Cit., pp. 104 y 105.

familiar. Además, hay necesidades cuya satisfacción requiere actividades que son inseparables de la propia persona que las realiza.

Las necesidades no comodificables permanecen invisibles para el ejercicio económico y, como tal, su importancia pasa desapercibida; de esta manera las personas que cumplen con trabajos de aprovisionamiento no mercadeables, quedan expuestas a las connotaciones que esto implica y que las rotulan como no trabajadoras, ociosas, económicamente inactivas o en el caso de las mujeres “simples amas de casa”. No ocurre lo mismo cuando “en el mercado se encuentran disponibles sustitutos para ciertas actividades domésticas; aquellos son considerados como trabajo e incluso adquieren importancia las necesidades que estos bienes y servicios satisfacen”.¹⁰⁶

El texto que a continuación se cita es un buen epílogo para sintetizar los cambios en las formas en que nuestra sociedad, en particular, se ha organizado para la satisfacción de las necesidades individuales. Hasta hace relativamente poco,¹⁰⁷ la satisfacción se apoyaba en unos trabajos cuyos resultados se consideraban producción social, ante el avance del mercado y de la monetarización de la economía.

*“La casa se convirtió en lugar de consumo más que de producción de bienes. El trabajo doméstico se volvió “invisible” cuando el “trabajo real” empezó a definirse cada vez más como aquel por el que se recibe un salario (...). El ámbito doméstico se recrea como un recinto interior; en cambio, el trabajo simboliza una actividad pública capaz de identificar y calificar a quien lo ejerce gracias a su equivalente salarial (...). De esta diferencia se deriva una valoración capaz de transformar en inactividad (ocio) toda aquella labor no monetarizable”.*¹⁰⁸

La experiencia particular en nuestra sociedad, igualmente particular, es que el trabajo en la producción genera dinero y éste es el medio por el cual las familias pueden mantenerse y, por tanto, garantizar su reproducción. Al mismo tiempo, y en un sentido contrario, las

¹⁰⁶ HIMMELWEIT, citado por McKAY, Ailsa. Op. Cit., p. 106.

¹⁰⁷ Como referente histórico HAREVEN (1976) ubica la industrialización y el crecimiento económico como hitos que señalan el alejamiento de las actividades productivas del entorno doméstico. En la época preindustrial, la familia era taller, iglesia, reformatorio, escuela y asilo. Bajo el impacto de la industrialización y del crecimiento económico, el taller como lugar de trabajo, se trasladó del hogar.

¹⁰⁸ MURILLO Soledad. Op. Cit., pp. 55, 56 y 57.

familias y la reproducción de personas son los medios mediante los cuales el trabajo como factor productivo -y con éste el sistema productivo de la sociedad- es reproducido. “Esta distinción de dos esferas productiva/reproductiva es una oposición simbólicamente esclarecedora y experimentada institucionalmente que nuestra propia cultura establece entre la producción de cosas y la producción de personas”.¹⁰⁹

Pero una cosa es algo del “mundo de la vida”, según Habermas, y otra, un sistema que responde a una codificación. Al mundo de la vida pertenece la producción suprema de energía humana¹¹⁰ y el mantener vivo el organismo para que la produzca; esto es un continuo biológico que requiere de otro continuo: el flujo constante de bienes y servicios como medios para la satisfacción de necesidades. Aunque pocas, aún existen sociedades,¹¹¹ por lo general de escasa dotación material, donde hombres y mujeres ante sus primeros requerimientos de comer, abrigarse, protegerse, y perpetuarse se sitúan ante la naturaleza como directos transformadores para la subsistencia, mediante actos dotados de intencionalidad pero con un gran sentido de integración. En cambio, nuestra sociedad capitalista, en particular, se ha organizado bajo un sistema de mercados, también con la intención de resolver la subsistencia, pero bajo la óptica de la ganancia por parte que quienes son dueños del conjunto de los medios de producción. Estas y otras formas de organización tras un propósito común, hacen parte del sistema -una codificación que se hace desde afuera-.

La producción va más allá de la mera obtención de mercancías. Como algo que pertenece al “mundo de la vida” la producción hace parte del contexto de acción socialmente integrado, donde las personas participan sobre la base de un consenso intersubjetivo, quizás implícito acerca de sus fines: generación de energía humana aplicada a la supervivencia y desenvolvimiento de los grupos humanos, estas serían las consecuencias últimas; en ello se

¹⁰⁹ JUNCO, Sylvia y FISHBURNE, Jane. (s.f.). “Toward a unified analysis of gender and kinship”. P.24.

¹¹⁰ Se insiste en hacer alusión a la producción de energía humana con base en dos modos de producción distintos; no es la producción de fuerza de trabajo porque ésta adquiere una connotación más estrecha al remitir a la fuerza de trabajo mercancía o sea que se compra y se vende en el mercado; así se sigue la línea de pensamiento que propone Meillassoux.

¹¹¹ Para el caso, es de útil ilustración el material audiovisual del antropólogo Francisco Giner Abati. se referencian las series: Los Últimos Africanos (Los Himba, Los Zemba) y Los Últimos Indígenas.

materializaría la producción y obtención de cosas. Vista así, la producción queda sustentada en la universalidad de las cosas del “mundo de la vida” y eso significa que la actividad productora se da con independencia del modo económico de producción por el cual determinada sociedad haya optado; tampoco importa el lugar y el momento donde se verifique pues no tiene espacio ni tiempo determinados y no interesan el grado de complejidad de los instrumentos ni la tecnología. Marx lo ilustra mejor: los hombres realizan “trabajo” cuando crean y reproducen su existencia en la práctica diaria al respirar o al buscar alimento, cobijo y amor. Todo esto lo realizan actuando en la naturaleza, tomando de ella y transformando conscientemente lo necesario para dicho propósito. En síntesis de Dussel, producir es “el acto de poner al objeto ahí, a la mano, con el fin de satisfacer necesidades humanas”.¹¹²

La idea de trabajo, articulada a la universalidad de la producción, trasciende la noción prevaleciente en la actualidad de que trabajo es toda actividad mediante la cual toda persona que la realiza recibe una compensación en salario por las mercancías producidas. El trabajo, como universalidad, comprende las acciones intencionales, individuales o colectivas, encadenadas y ordenadas, que relacionan la energía¹¹³ y los conocimientos¹¹⁴ con los medios de producción y con los instrumentos de trabajo a fin de obtener un resultado final que responda a una necesidad social. El trabajo es parte de un todo productivo que adquiere la figura de un organismo vivo formado de sistemas individuales, de necesidades, de medios y trabajo para satisfacerlas. El trabajo se materializa en cosas útiles y, ningún trabajo ni su producto se da por sí solo, siempre conlleva un para algo que guarda sistemática unidad con ese todo productivo.¹¹⁵

Sustentados en la universalidad de las cosas del “mundo de la vida”, trabajo y producción conforman un todo y forman parte de un todo; al mundo de los sistemas pertenecen las codificaciones que siguen la lógica de la identidad - reducir a unidades el objeto de

¹¹² DUSSEL, Enrique. 1984. La Filosofía de la producción.

¹¹³ Trabajo abstracto para Marx.

¹¹⁴ De donde se deriva que la energía que aplica el herrero termine en algo específico y distinto al resultado que obtiene el carpintero de la aplicación de su energía - Trabajo concreto-.

¹¹⁵ DUSSEL, Enrique. Op. Cit.

pensamiento de un todo concreto- para establecer dicotomías: trabajo-ocio; familia unidad de consumo -empresa unidad de producción; trabajo productivo-trabajo reproductivo; pero toda codificación conduce a la simplificación, a la exclusión y oscurecen la totalidad y continuidad sistémica de los procesos.

Citando en extenso a SARMIENTO (2002), en la simplificación de la perspectiva económica, el trabajo humano es la aplicación de energía, técnicas y conocimientos para producir un valor de cambio; en tal circunstancia el trabajo es un medio para la obtención de un fin, el cual es el producto que en calidad de mercancía se realiza a través del intercambio en el mercado. En la perspectiva de la complejidad, el trabajo como actividad puramente económica, no existe, porque no sólo es productor de medios de vida, pero además, es constructor de relaciones sociales y autoproducción de subjetividad; o sea, una actividad en la cual las personas se crean a si mismas o llegan a ser lo que son. De igual manera, es un acto de carácter múltiple que se desarrolla en el marco de diversos modos de producción, compuestos por fuerzas y relaciones sociales de producción, así como, de relaciones sociopolíticas, jurídicas, culturales e ideológicas.

La existencia del trabajo humano es objetiva y pluridimensional. En lo primero, porque existe por si mismo, independientemente de cualquier forma de sociedad; por ello, configura una realidad con un papel específico: transformar de la naturaleza lo requerido para fines colectivos; así, hace parte constitutiva del intercambio metabólico de los individuos biológicos con un entorno físico, no humano, y con otros sistemas sociales.

En lo segundo, varias son las manifestaciones de su pluridimensionalidad. La primera, alude a la “producción material” que responde a la presión de las necesidades; la segunda refiere a la interacción, dimensión en la cual la “producción es simbólica” y abarca la creación, mantenimiento y transmisión de las normas y modelos de interpretación lingüísticamente elaborados. Además el trabajo se manifiesta como “emancipación” en doble vía: *de la naturaleza*, cuando se aplican conocimientos y tecnología para descifrar sus complejidades y establecer una integración con ella; o *de la necesidad* cuando se da paso a la libre creación, y entonces aparece como arte.

Definido desde su múltiple dimensión y en la perspectiva de la complejidad, la concepción de trabajo se torna incluyente. “No tiene que ver sólo con los artistas sino también con los que construyen puentes, ingenieros, doctores, (amas de casa); aplica a hospitales, (hogares), a la construcción de calles y ciudades, a las finanzas creativas; aplica a la producción (mercantil y doméstica), el mercado, el consumo, la agricultura, de hecho a todos los aspectos de nuestra vida” (SARMIENTO: 2002, 75).

En el ámbito de la producción de bienes y servicios puesta a disposición para la satisfacción de necesidades, en sociedades como la nuestra, donde opera el mercado, dicha producción se alcanza con base en dos modos de producción: el capitalista y el doméstico, cada uno con unas relaciones que los hace diferentes. Las familias producen a partir de unas relaciones basadas en el parentesco, son intersubjetivas y de larga duración y pueden alcanzar varias generaciones. Al menos desde el ideario, tales relaciones son orientadas por el altruismo y éste se relaciona con una distribución de bienes sin un registro de lo dado o de lo recibido y, ante lo primero, no obliga contraprestación ninguna; es la denominada “economía de la donación” que da a entender que en las familias predominan las transacciones de una sola vía, en las cuales circulan, entre las personas, recursos concretos y abstractos sin un acuerdo contractual, ni una exigencia formal o informal de retribuir. La función de la donación no cesa en la distribución de algo, también posee un papel integrador que se manifiesta en apoyo emocional, compromiso, lazos de unión, solidaridad, sacrificio y servicio.

En el modo capitalista de producción, el mercado es el escenario para organizar la producción y la distribución de mercancías, las relaciones son impersonales entre compradores y vendedores que logran un acuerdo a través del precio, éstas, además, son de conveniencia y corta duración y responden a fines cuantitativos en un sistema basado en el individualismo y en el auto interés; también son objetivas pues responden al interés de cada agente por maximizar sus beneficios. De parte de los productores indirectos, las metas económicas que se resumen en el máximo lucro, se colocan por encima de los logros sociales.

Según se deduce, cada modo de producción funciona con base en unas relaciones de producción muy particulares y esto parece reflejar cierta autonomía entre ellos; pero dicha autonomía es más analítica que real. Lo cierto es que el espacio doméstico se articula en un todo productivo; allí se cuida, se nutre, se educa, se sana, se reposa, se dispone la vida y ésta continúa en el mercado. Cada hogar, más que espacio para el consumo, “es en realidad una pequeña factoría y como tal, combina bienes de capital, materias primas y trabajo para (...) producir bienes útiles”¹¹⁶ que actúan sobre la calidad de la población, ésta, depende de los aprovisionamientos que obtienen las familias para sí mismas y aunque tengan que incurrir en gastos, éstos realmente son inversiones orientadas a la producción de energía humana.¹¹⁷

Como pequeñas factorías, las familias realizan procesos de agregación de valor, lo cual significa que adquieren insumos del mercado que, a manera de materias primas, son sometidos a transformaciones con la participación de bienes de capital y de trabajo concreto y abstracto para obtener unos resultados que son puestos a la disposición para el consumo o para el uso. Mucha de esta producción puede ser cualitativamente similar a la del mercado y en lo único que se diferencian, es que una de ellas circula por el mercado, rotulada con un precio que recoge información acerca de los costos de producción y de los beneficios económicos que adquiere su productor indirecto.

La imputación del valor agregado en la producción de alimentos, aseo de la ropa y de la casa a precios de mercado, arroja para la ciudad de Manizales en el año 2000, un valor de 1.273.277 millones de pesos, cifra que supera en un 160% el valor agregado por la industria manufacturera. Dos lecturas alternas permiten reforzar lo antes expuesto: la relación 1: 2.6 indica que mientras la manufactura genera un peso de valor agregado, en lo doméstico se

¹¹⁶ JEFFERSON, Therese and KING John E. 2001. Never intended to be a theory of everything: Domestic labor in neoclassical and Marxian economics.

¹¹⁷ SCHULTZ, citado por JEFFERSON y KING. 2001 Ibid. Incorpora un elemento de cualificación del resultado de estas inversiones, al plantear que éstas promueven el mejoramiento de la población, que el autor refiere como capital humano.

obtienen \$2.6. La relación contraria, convertida en porcentaje, señala que el valor agregado manufacturero sólo equivale al 38.4% de la producción que hacen todas las familias.

En una visión de la economía total que significa agrupar en un solo resultado los valores agregados por las familias y las empresas manufactureras, lo que supone considerar un todo productivo y, a las familias, como pequeños establecimientos industriales, el valor agregado de la ciudad de Manizales asciende \$1.762.429 millones de los cuales el aporte doméstico es del 72%.

Una estimación con base en el criterio de precios de autovaloración refleja que las familias obtuvieron un valor agregado de \$596.843 millones. De nuevo, la producción doméstica superó a la industria manufacturera en \$107.691 millones. Vistos por separado los sectores, queda claro que, por cada \$100 que agregaron las familias, las empresas, por su lado, añadieron \$82. En una visión de conjunto el aporte de las empresas se acercó al de las familias, quienes participaron con el 55% del total de \$1.085.995 millones que estarían englobando las remuneraciones al factor trabajo, más los beneficios económicos de los empresarios.

Al comparar el valor agregado a precios de mercado con su respectivo a precios de autovaloración, se observa una amplia diferencia a favor de la producción de mercado. Esto puede indicar que las personas, al asignar un precio por su producción doméstica, poco se guían por una racionalidad sustentada en el lucro; como no tienen una dimensión real de los costos -no hay una contabilidad precisa acerca de impuestos, consumo de energía, depreciaciones, valor del trabajo incorporado, costo de insumos- esto conduce a asignar un valor que apenas permita recuperar tales costos; incluso, como se presentó en algunos casos, a “trabajar a pérdida”, lo cual se demuestra al observar los valores agregados negativos en la preparación de alimentos de 15 familias del estudio.

De lo anterior se desprende una interpretación adicional; entre algunos de los entrevistados, al dar respuesta a interrogantes tendientes a cuantificar lo que cobrarían por alimentación y aseo de ropa a personas ajenas a la familia, prima una visión altruista, de solidaridad, del

favor, de apoyar a otras personas a lograr su bienestar, pero no se responde con base en una dimensión del negocio. Otros en cambio, responden a ejercicios rápidos de calcular el precio por cobrar a partir de la posibilidad de obtener unos recursos con que sufragar una necesidad específica. Lo anterior permite inferir que, en ambos casos, las familias responden a lógicas no monetarias. Los siguientes testimonios ilustran lo expuesto anteriormente: “Yo no se cuánto cobrarle porque donde comen dos comen tres, le cobraría máximo para tener una platica para comprar lo necesario para atenderlo” (Ama de casa). “Yo cobro 100.000, no se si me estoy engañando o estoy engañando, lo importante para mí es que de ahí consigo para ajustar la plata para pagar las facturas” (Ama de casa). Estas reflexiones reafirman los reclamos de quienes cuestionan el análisis de actividades económicas de la familia con base en modelos pensados para las empresas maximizadoras de beneficios económicos.

El PIB de Caldas para 1998 ascendió a la suma de \$3.105.067 millones, dicha cifra habría que incrementarla en un 44.6% si se quisiera incorporar a las cuentas regionales el valor agregado doméstico, para obtener un gran total de \$ 4.490.608 que equivaldría al PIB del departamento, bajo la mirada de la economía total. Realizado este ejercicio los resultados darían cuenta de que la participación de las familias representaría el 31% del citado PIB.

Al considerar el conjunto de las familias de Caldas, como otra rama de la producción se observa que la participación del valor agregado en alimentos, aseo y arreglo de la casa y de la ropa, es el 31% del PIB de las cuentas regionales y este porcentaje equivale, aproximadamente, a la suma de los aportes del agro, la industria y el comercio. Este hecho permite afirmar que la producción doméstica se constituye en la rama más productiva de la economía Caldense.

Este estudio arrojó que el valor agregado por las familias en la preparación de alimentos, aseo de la casa y de la ropa fue de \$596.843 millones según autovaloración y \$1.273.277 millones según el criterio de precios del mercado; cualquiera de las dos valoraciones puede parecer sobrestimada si se consideran las condiciones de pobreza que padece una gran parte de la población en el momento actual. Como quedó establecido, la crisis económica por la

que atraviesa el país y de la cual no es ajena Manizales, ha conducido a un incremento de la pobreza hasta tal punto que las proyecciones dicen que en Colombia “más de 10 millones de habitantes se acuestan sin comer”. La anterior circunstancia estaría advirtiendo acerca de la aludida sobrestimación del valor agregado, dado que para su cálculo se asumió que cada persona como mínimo, tendría acceso a tres comidas diarias: desayuno, almuerzo y cena. Esto último también señala una limitación impuesta por el instrumento de recolección de información, dado que no se indagó acerca de las costumbres alimenticias de la gente; se sabe por ejemplo, que muchas personas han descartado el desayuno; otras, en cambio, omiten la cena.

Tan posible es una sobrestimación del valor agregado como una subestimación, si se consideran las condiciones en las que se lleva a cabo el trabajo doméstico. Como se estableció, las personas, al realizar autovaloraciones, incorporan consideraciones que van más allá del cálculo objetivo de costo beneficio; esto le concede razón a HIMMELWEIT¹¹⁸ quien advierte que se presenta más trabajo doméstico del que generalmente se admite, dado que las interrelaciones derivadas de todas las actividades de cuidado que se dan en familia - caring- y las labores de autosatisfacción no sólo trascienden la dicotomía convencional entre público y privado, sino que el trabajo doméstico involucra también aspectos no materiales, difíciles de cuantificar entre los cuales se cuentan: compromiso emocional, satisfacción altruista y amor. Lo que Beasley¹¹⁹ denomina “economía emocional”:

“En este complejo interregno de la creación de bienes y servicios con la expresión de amor, afecto, cuidado, uno aprecia la formulación de una economía emocional que no puede ser reducida a la estrecha definición marxista de trabajo como: a) producción de alimentos y objetos; b) producción de mercancías bajo el capitalismo; c) actividades necesarias para la supervivencia humana. En esta última definición, actividades conserva la tendencia a ser descritas con poca referencia a los aspectos emocionales, síquicos e invisibles del trabajo. La economía emocional tampoco puede limitarse a los supuestos neoclásicos de: a) optimización por individuos autónomos; b) preferencias exógenamente determinadas; c) participación voluntaria como miembro de un grupo en la búsqueda de un interés individual”. (JEFFERSON y KING, citando a Beasley, 2001: 94)

¹¹⁸ Citado por JEFFERSON y KING. 2001. Op. Cit.

¹¹⁹ Ibid.

Los cambios demográficos han provocado un descenso en el tamaño de las familias; de continuar la situación, se puede prever que por esta vía, hacia el futuro, ellas generen menos valor agregado. Los análisis de regresión indican que hay una relación directa entre la composición familiar, según número de miembros y valor agregado, lo cual permite concluir que agregaban más valor las familias de antaño que las de hogaño y estas, a su vez, agregan más valor que las del futuro.

Para el cálculo de la producción doméstica, esta investigación optó metodológicamente por el abordaje del valor agregado, algo novedoso para el medio colombiano; esto hace que ante el eventual caso de aplicación de la metodología a nivel nacional, no se pueda establecer si los resultados se acercan o se alejan de los obtenidos por inquietos investigadores del tema. Para ilustrar un caso: CORTÉS (1992) logró determinar que el PIB de 1988 se debía ajustar en un 13.17% para incorporar en él, la producción doméstica. Para sus cálculos el autor se basó en los salarios de las personas ocupadas en el servicio doméstico; una estimación a partir del valor agregado arrojaría que ese porcentaje de ajuste debería ser mayor pues se estaría incorporando tanto la remuneración al factor trabajo, como los beneficios económicos de los empresarios.

De las ocho grandes ramas de la producción familiar propuestas por IRONMONGER (1996),¹²⁰ las más propensas a los procesos de comodificación son: preparación de alimentos, lavandería y limpieza, reparación y mantenimiento. Para el caso de la preparación de alimentos, tales procesos se ven frenados por dos grandes factores: Uno, por las preferencias de las personas, basadas en sus creencias acerca de los alimentos precocidos o enlatados; al 61.6% de las familias no les gusta adquirir este tipo de comidas por asuntos de salud, sabor, frescura o “porque es más gratificante lo que uno hace en casa”; una minoría, el 36.6%, lo considera ventajoso porque es más práctico, porque se facilitan las labores, por variar y descansar o por pereza de cocinar. Dos, por las restricciones económicas; para la gran mayoría, comprar enlatados, precocidos o comer fuera con la intención de ahorrar tiempo, es costoso y, si este tiempo se fuera a dedicar a

trabajar por una remuneración, el dinero obtenido no compensaría los gastos. No obstante, parecen tener más peso las consideraciones culturales que las económicas; el 71.5% de las familias expresaron que a pesar de tener la capacidad económica para comprar alimentos preparados no lo harían, aún sabiendo que esto les puede representar más tiempo disponible por no tener que cocinar en casa.

Los análisis de regresión dejaron sentado que la educación carece de capacidad predictiva acerca de la variabilidad del valor agregado. No obstante, esta variable puede incidir indirectamente en una mayor fluidez de los procesos de comodificación, dado que la educación sustenta la cualificación de las capacidades que, se supone, intervienen en la asignación del salario y provocan la valorización del tiempo. Lo anterior lleva a encarecer el costo de oportunidad de hacer en casa lo que se puede conseguir fuera.

Este trabajo de investigación busca rescatar el papel económico de las familias y su participación activa en la producción de bienes y servicios satisfactorios de necesidades que se aplican en los esfuerzos de mantener la vida de las personas poseedoras de la energía humana. El tránsito hacia la forma actual de producción significó perder la concepción de integralidad del trabajo y la producción, los que ahora aparecen escindidos en espacios y acciones: casa-empresa; ocio-trabajo; consumo-producción. Particularmente la producción queda referida exclusivamente a la obtención de mercancías estandarizadas y producidas en serie, mientras que se excluyen e invisibilizan los valores de uso obtenidos en casa y a quienes los producen, con base en unas relaciones que se sustentan en algo más que el mero interés del lucro individual. Con los planteamientos anteriores, no se trata de presentar una mirada nostálgica de tiempos idos e irreversibles, ni de darle vuelta atrás a la rueda de la historia o de detener su curso; o lo que es lo mismo, no se trata de propender por paralizar los procesos de comodificación para volver a la autarquía o a la autonomía económica de la familia; se trata de recuperar la filosofía de la integralidad de los procesos productivos, como un paso parcial, para volver visible lo invisible y, en esta línea, lograr la valoración social y económica del trabajo doméstico y de quienes lo realizan, en su mayoría, mujeres.

¹²⁰ Ver las ocho ramas en el apartado Familia y Valor Agregado desarrollado en esta investigación.

6.2 IMPLICACIONES Y RECOMENDACIONES

La visión convencional de la economía establece dos esferas: la de producción y la de consumo, las cuales se articulan a través del mercado. Desde esta visión, a la familia, como agente económico, la circunscriben en la segunda esfera, lo que se traduce en considerarla, exclusivamente, como una unidad de consumo, que se limita a administrar un presupuesto monetario indispensable para la toma de decisiones respecto a los bienes y servicios a adquirir para satisfacer las necesidades de sus miembros.

Esta perspectiva económica ha tenido efectos sobre los discursos, las prácticas y las medidas políticas respecto a este grupo social. En los discursos, se estandariza un lenguaje que restringe la capacidad de discernir, discutir y reconocer que en el grupo familiar se verifican procesos de producción de bienes y servicios, que en sí, son operaciones de agregación de valor que llevan a cabo integrantes del grupo familiar y que son indispensables para el mantenimiento de éste y de todo el sistema económico.

Además, el discurso prevaleciente deja como impronta, en las personas, que efectivamente la vida transcurre en dos esferas claramente demarcadas, con ello se desconoce que el mundo de la producción está estructurado como un sistema y que cada parte de éste se constituye en un subsistema, con dinámicas y procesos particulares y heterogéneos, donde las líneas que demarcan los límites entre los subsistemas no son fácilmente percibidas, y los cuales están en permanente interacción. Por lo anterior producción producto de las actividades relacionadas directamente con el mercado y producción producto de las actividades generadas a partir del trabajo doméstico se constituyen en un continuum, ambos son fundamentales para la reproducción de la vida humana.

Ahora, abordaremos los efectos de la visión tradicional de la economía respecto a las prácticas que se asumen hacia la familia. En este sentido, este grupo social es asumido como un objeto del mercado, que puede y debe ser persuadido para que cumpla con el papel otorgado por la economía y es el de ser una unidad consumidora de bienes y servicios que provienen del medio externo. Para ello, se crean una serie de estrategias publicitarias

que garanticen que los miembros del grupo familiar van a absorber los productos generados en la producción capitalista.

Otro efecto sobre las prácticas está relacionado con la invisibilización de la producción resultante del trabajo doméstico, hecho que se expresa en la no inclusión de ésta en las estadísticas sobre población trabajadora ni en las cuentas nacionales que reportan las actividades que le aportan al ingreso bruto de la nación. Por lo anterior, los estudios económicos que se enmarcan en esta visión no consideran a la familia como sujeto de estudio y de intervención.

Respecto a los efectos de esta visión sobre las políticas económicas se evidencian dos situaciones ambivalentes, contradictorias y confusas. Por un lado, se le otorga a la familia, implícitamente, un papel importante como dinamizadora de la economía, en tanto es el grupo social que puede garantizar el consumo de bienes y servicios del mercado para contribuir a la activación de la economía y de este modo mantener el sistema; sin embargo, en el momento de formulación de políticas económicas dirigidas a promover una prosperidad económica, no se analiza las consecuencias de estas decisiones en las condiciones y calidad de las familias.

De otra parte, el trabajo de cuidado que se da en el interior de las familias está connotado de una gran capacidad para ajustarse a las circunstancias. Actualmente, en un contexto de desempleo, subempleo, ocupaciones de baja calidad, escasa remuneración, horarios prohibitivos, creciente movilidad geográfica en procura de un empleo, reestructuraciones en el mercado de trabajo y recorte en los sistemas de bienestar, se acrecienta la tensión entre los recursos disponibles en la familia y los niveles de vida surgidos de las costumbres, gustos, convenciones sociales y aspiraciones de los sujetos; esto hace pensar que en las familias se ha intensificado el trabajo de cuidado como un mecanismo de compensación para enfrentar estos cambios adversos.

El problema de la capacidad de los ingresos para cubrir las necesidades de la familia y el consecuente incremento del trabajo doméstico en éstas, no se ha reflejado en políticas

económicas coherentes que den respuesta a los requerimientos de este grupo social para posibilitar el bienestar de sus integrantes. En la concepción de familia como unidad de consumo, se reconoce que una política de bienestar social no sólo es importante para compensar a las familias frente a las condiciones adversas del mercado laboral sino también, para proteger a la economía de fuertes reducciones en la demanda; al mismo tiempo, y con base en la consideración que en las familias no hay trabajo ni producción sino formas “naturales” de asegurar la convivencia, se asume que éstas son lo suficientemente elásticas, flexibles y recursivas para ajustarse a los apretones económicos derivados de una política económica de austeridad¹²¹.

La anterior interpretación ambivalente termina en políticas que como se dijo aparecen incoherentes. En esencia se actúa en la vía de conservar o favorecer las condiciones que permiten el dinamismo de la economía capitalista, pero sobre la base del deterioro del consumo de extensas capas poblacionales. El supuesto fuerte es que los factores que bloquean la acumulación son aquellos que presionan el aumento de salarios en términos de productos del mercado, porque así se disminuyen las ganancias, el ahorro y la inversión.¹²²

En lo referente a las instituciones de bienestar del Estado, se favorece la construcción de reglas operativas procíclicas cuando quizás las requeridas sean las anticíclicas. En efecto, en tiempos de recesión el llamado a manifestar bonanza, en términos de gasto para mantener la demanda efectiva, es el Estado; por el contrario, en épocas de una economía boyante, lo recomendable es la austeridad estatal como mecanismo para prevenir un “recalentamiento” del sistema que termine en una inflación incontrolable. Maniatado por diversas circunstancias¹²³, ante la crisis económica, nuestro Estado acude a una salida a

¹²¹ De paso no sobra afirmar que esas cualidades de elasticidad, flexibilidad y recursividad ha menudo son confundidas con un espíritu de sacrificio - que se supone natural - de las mujeres.

¹²² Tras este supuesto se dictan reformas laborales que recortan prestaciones, se hacen incrementos salariales por debajo de la inflación y esto equivale a la disminución del salario real, se hacen reformas tributarias regresivas; en resumen, son decisiones que sólo apuntan a ganar competitividad por la vía de los costos del factor trabajo y para favorecer el relanzamiento de los procesos de acumulación con la esperanza puesta en el efecto de goteo, al mejor estilo de la concepción del desarrollo dual.

¹²³ Se refieren por ejemplo, al déficit fiscal, a la deuda externa, a los compromisos con la banca multilateral, a las nuevas condiciones que impone una economía globalizada.

contrapelo de lo dicho: disminución y desmonte de subsidios, cierre de instituciones, privatización de servicios, recorte de personal, aplazamiento de gastos para la inversión en diferentes frentes de infraestructura; en fin una serie de decisiones que no conservan un sentido de corresponsabilidad social con las familias en sus esfuerzos de activar funciones vitales fundamentales como gozar de buena salud, los conocimientos, la movilidad, la capacidad de mantener relaciones sociales e interpersonales.

Es del todo posible que la reflexión anterior plantee una controversia con una postura neoclásica¹²⁴. Desde donde se mire la tensión entre las condiciones de la producción y distribución de la riqueza y las condiciones de la reproducción social de la población, tensión que pasa por el problema de la capacidad de los ingresos para cubrir las necesidades de la familia y el consecuente incremento del trabajo doméstico, es claro que la problemática es compleja e “imposible de resolver en el plano teórico a partir del supuesto de ajustes mecánicos entre el mercado de trabajo y la estructura social; ello exige, más bien, un planteamiento de la propia vida abierto a continuos ajustes entre los recursos distribuidos y el contexto social de referencia”.

El Estado enfrenta el dilema entre equidad y eficiencia; como en lo general se favorece lo segundo, pierde sentido la disyuntiva. La equidad se considera como asunto clave y potente para alcanzar la eficiencia; de ella depende el desarrollo del capital social representado en el consenso, la confianza - en sí mismo y en los demás-, la sostenibilidad de las convivencias privadas y sociales, el sostenimiento de las condiciones de vida, materiales y cualitativas. Como se enfatiza a favor de la eficiencia para que ésta arrastre automáticamente equidad, el resultado recae sobre el capital social, el cual se puede

¹²⁴ Los neoclásicos recomiendan bajar los salarios nominales en una recesión, porque esto aumenta la demanda laboral y provoca la caída del precio final de los productos. El menor nivel de salarios también hace bajar el consumo, aumenta el ahorro y consiguientemente la inversión. Esto recompone el equilibrio del sistema y se inicia la recuperación expansiva.

La solución Keynesiana para salir de la recesión sigue la siguiente secuencia: aumento de la demanda efectiva, aumento del empleo y , como resultado del mismo, caída del salario real gracias a la “ilusión monetaria” de los trabajadores.

destruir a gran velocidad pero requiere períodos de tiempo muy largos para su construcción¹²⁵.

El anterior esquema clarifica el papel de la familia y del Estado y su relación mutua. El funcionamiento de la política de bienestar del Estado “se acoge a la relación prudente entre ingresos y gastos; esto es una condición necesaria para cualquier organización; pero no puede sustituir a una visión más amplia sobre su papel, sus objetivos (de equidad y eficiencia)... Esto sería equivalente a reducir a la familia a sus cuentas de gastos”¹²⁶. El énfasis en la equidad como condición de eficiencia pasa por “disponer de un cuadro completo sobre las repercusiones de las políticas sobre el trabajo de cuidado; por definir indicadores de eficacia de las intervenciones capaces de captar las condiciones de vulnerabilidad del sistema social, a partir de una definición de la sostenibilidad a la luz del trabajo total, el remunerado y el doméstico, y del producto interno ampliado, que permita evidenciar las contribuciones de las familias y sus economías”¹²⁷.

Otro plano de la discusión pero articulada con estas últimas reflexiones expuestas, parte de afirmar que el capitalismo es producto de varios elementos: de empresarios arriesgados, de Estados que lo promueven, apoyan y defienden y de los esfuerzos y sacrificios de miles de trabajadores (Coronil 2000). Pero también, de una multitud de familias que actúan como “factorías domésticas” y se constituyen en parte integral de la economía de mercado. Con mayor claridad lo dice Zaretsky (1978) El sistema de trabajo asalariado, que socializa la producción bajo el capitalismo, se mantiene gracias al trabajo socialmente necesario, pero privado, de amas de casa y madres. La crianza, el aseo, el lavado de ropa, el mantenimiento de la propiedad, la preparación de alimentos, el cuidado de la salud, la reproducción, etc., constituyen un ciclo perpetuo de trabajo necesario para mantener la vida en esta sociedad.

¹²⁵ Adaptado de un documento de trabajo aportado por la estudiante Ana Isabel Serna Ramírez en el curso: Economía y Desarrollo Familiar, Programa de Desarrollo Familiar, Universidad de Caldas. El trabajo en mención carece de fuentes bibliográficas.

¹²⁶ Tomado de un documento de trabajo aportado por la estudiante Ana Isabel Serna Ramírez en el curso: Economía y Desarrollo Familiar, Programa de Desarrollo Familiar, Universidad de Caldas. El trabajo en mención carece de fuentes bibliográficas.

¹²⁷ Ibid.

En interpretación de Coronil (2000), el trabajo asalariado constituye no la condición esencial del capitalismo, sino su modalidad productiva visible, históricamente condicionada por todo el trabajo de cuidado, en lo grueso, realizado por las mujeres en la casa; tal tipo de trabajo constituye la modalidad productiva invisible u oscura y la producción resultante es tomada por el capital como se toman otros recursos; como “regalos de la naturaleza”; pero en el fondo, y dadas las condiciones impuestas sobre las familias para cargar con el peso de los ajustes, más que regalos, son verdaderas confiscaciones.

Otra reflexión que genera esta investigación es que los procesos de comodificación también obedecen a los cambios provocados por el crecimiento urbano. En cuanto a los alimentos, se conoce que en las grandes ciudades, los mayores recorridos, el costo del transporte y el tiempo que se requiere, motivan demandas y consecuentes ofertas de bienes sustitutos al “almuerzo en casa” y demás comidas diarias. De esto se infiere que un estudio comparativo por ciudades que contraste indicadores de producción: doméstica Vs. manufacturera, podría dar cuenta del avance del mercado.

Los resultados teóricos y empíricos de la investigación sugieren para la economía convencional un gran reto, tanto en sus marcos conceptuales como metodológicos, y alude a la necesidad de incorporar en sus estudios regionales, nacionales e internacionales los procesos económicos que se generan en las familias, a través del trabajo doméstico, lo que redundara, por un lado, en replantear la visión de la familia como “unidad de consumo” y, por el otro, en la realización de procesos tendientes a la construcción de un conocimiento más incluyente sobre la forma como opera y se estructura la economía de un país.

La visibilización económica del trabajo doméstico se debe traducir en una reflexión sobre la no neutralidad del énfasis dado a los estudios macroeconómicos en el país, en tanto, han desconocido el papel de la familia en la producción de valores de uso, mediante la utilización de medios de producción apropiados por este grupo social, para dotar de energía a los seres humanos que se insertan en el modo de producción capitalista y de este forma garantizan el mantenimiento del sistema.

Considerar a las familias como pequeñas factorías implica, para la academia y los responsables de definir y estructurar las políticas públicas, el reconocer que al interior de este grupo social se llevan a cabo procesos de agregación de valor que se explican al identificar la adquisición, por parte de la familia, de insumos del mercado representados en materias primas, que son transformados por algunos miembros de éstas, a través de su trabajo concreto y abstracto, en bienes y servicios disponibles para el consumo o el uso por parte de los integrantes y, de esta manera procurar su reproducción social y generacional.

En línea con BIVENS y VOLKER (1986), este tipo de investigaciones, con base en los hallazgos reportados sobre el valor agregado en la producción doméstica de alimentos, aseo de la casa y de la ropa, pueden aportar información para establecer montos en la partición de bienes en casos de separación, divorcio o disolución legal de la relación de pareja.

Los resultados pueden servir para una mejor comprensión del papel de la producción doméstica en el conjunto de la economía, para sustentar eventuales acciones orientadas a intervenir en el bienestar de las familias o para dimensionar mejor los efectos de la política fiscal sobre determinados grupos poblacionales: mujeres, niños, ancianos. Por ejemplo, la aplicación o el incremento de un impuesto sobre precocidos o enlatados, puede resultar en sobre esfuerzos de las personas, en especial mujeres, que participan en el mercado laboral.¹²⁸ A propósito, según lo advierte BENERÍA (1992), las políticas de ajuste económico tienen implicaciones y respuestas diferenciadas según género. Este tema aún no ha sido suficientemente explorado en el país.

Algunas investigaciones¹²⁹ reportan a los hombres como los mayores providentes económicos, en razón de que sus aportes al ingreso de la familia, superan al de sus esposas.

¹²⁸ Estudios de los países bajos, concretamente en Holanda, señalan que los enlatados y precocidos tienen un tratamiento preferencial en materia de impuestos; se parte del principio de que un encarecimiento de estos productos disminuye el consumo y convierte la preparación de alimentos en una actividad tiempo intensiva, situación que desfavorece en especial a las mujeres casadas y con un empleo remunerado.

¹²⁹ Por ejemplo, Villegas (1998), Villegas y Serrano (1999), Blair y Lichter (1991).

La valoración económica que se registra en esta investigación y en la cual se consideran sólo dos ramas de la producción doméstica, permite replantear los reportes aludidos. El valor agregado en la producción doméstica es básicamente obtenido por las mujeres/esposas y son “ingresos de subsistencia olvidados” que al sumarlos a otros ingresos, entre ellos los monetarios, con facilidad los convertirían en las principales providentes en sus familias. Con esto se insinúa otra línea de aplicación de este tipo de mediciones para sustentar la reflexión acerca de las condiciones de desigualdad de género.

El método aplicado puede ser útil para estudiar otras ramas de la producción doméstica, en especial aquellas más propicias a la comodificación; no obstante, los resultados que puedan arrojar son sólo estimadores que con dificultad pueden captar a plenitud la complejidad de la realidad que acompaña el desarrollo de la actividad productiva de la familia, complejidad determinada por múltiples aspectos emocionales imposibles de cuantificar.

La utilización del modelo, con miras a replicar el estudio, requiere refinar el instrumento de recolección de información para captar con más precisión el cambio de las costumbres alimenticias de las familias ó la utilización de nuevas ofertas del mercado en el aseo de la ropa y de la casa; también es necesario cualificar los datos acerca de la dotación del hogar en bienes durables y no sobraría ahondar en aspectos cualitativos acerca de las percepciones de la gente sobre los aspectos positivos y negativos de sustituir la producción doméstica por la de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

ADLER, Hans J, HAWRYLYSHYN, Oli. Estimates of the value of household work Canada, 1961 and 1971. (Sin más datos).

ANKER, Richard y HEIN, Catherine. “Medición de las actividades económicas de la mujer”. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra, Suiza. (Sin fecha).

ASLAKSEN, Iulie y FAGERLI, Trude y GRAVNINGSMYHR, Hanne A. “An estimation of time and commodity intensity in unpaid household production in Norway”. *Feminist Economics*, Vol. 2, No. 3, 1996.

ASLAKSEN, Iulie, KOREN, Charlotte. Unpaid household work and the distribution of extended income: The Norwegian experience. *Feminist economics*. Vol. 2, No 3, 1996, 65-80.

BARBEITO, Alberto C. , LO VUOLO, Ruben M. La Modernización Excluyente: Transformación económica y estado de bienestar en Argentina. Editorial Lozada, S:A Moreno 3362, Buenos Aires, 1992.

BECKER, Gary. “Tratado sobre la familia”. Alianza Editorial S.A., Madrid, 1987.

BENERÍA, Lourdes. “Accounting for women’s work”. En Beneria, Lourdes (ed.) *Women and Development*. Praeger Publisher, New York, 1982.

------. “The Mexican debt crisis: Restructuring the economy and the household”, En: Beneria, Lourdes; Feldman Shelley (ed.) *Unequal burden, Economic crises, persistent poverty, and women’s work*. Westview Press, USA, 1992.

BENHABIB, Seyla y CORNELLA, Drucila. *Teoría Feminista y Teoría Crítica..* Ediciones Alfons el Magnanim. Institució Valenciana D’estudie y investigació. España, 1990.

BEUTLER, Ivan; BURR, Wesley; BAHR, Kathleen; HERRIN, Donald. “The family realm: Theoretical contributions for understanding its uniqueness”. *Journal of Marriage and the Family*, Vol. 51, 805-816, Agosto, 1989. Traducción de Dalia Restrepo R. Profesora Departamento de Estudios de Familia, Universidad de Caldas.

------. *The Family realm: Theoretical contributions for understanding its uniqueness*. *Journal of marriage and the family*. Vol. 51, 805-816, august, 1989.

BIDEGAIN, Ana María. Control sexual y catolicismo. En: *Las mujeres en la historia de Colombia*. Tomo II Mujeres y sociedad. Editorial Norma, Santafé de Bogotá. 1995.

BIVENS, Gordon E, VOLKER, Carol B. A value -added approach to household production: the special case of meal preparation. *Journal of consumer research*. Vol. 13, september 1986, 272-279.

BORSOTTI, Carlos A., Notas sobre la familia como unidad socioeconómica. Cuadernos de la CEPAL, No. 22, 1978.

BRYANT, Keith. "The economic organization of the household". Press Syndicate of the University of Cambridge. Cambridge, 1990.

BURR R. Wesley, HERRIN, Donald A., DAY Randal D., BEUTLER Ivan F., and LEIGH, Geoffrey. "Epistemologies that lead to primary explanations in family science. En: *Family Science Review*, Vol. 3, august 1988, pp 185-210. Traducción de Dalia Restrepo R. Profesora Departamento de Estudios de Familia, Universidad de Caldas.

CAGATAY, Nilufer. Incorporación de género en la macroeconomía. En: D.N.P. *Macroeconomía, Género y Estado*. Santafé de Bogotá. Colombia, 1998.

CAMPILLO, Fabiola. El trabajo doméstico no remunerado en la economía. En: Departamento Nacional de Planeación. *Macroeconomía, Género y Estado*. Santafé de Bogotá. Colombia, 1998.

----- . El trabajo doméstico no remunerado en la economía. En: *Nómadas*, No. 12, Santafé de Bogotá, abril de 2000.

CAPRA Fritjol. El Punto crucial. En: *Rutas del viento*, colección dirigida por Bonet Daniel. Editorial Integral, 1985.

CARTER,Anthony T. "Household histories". En: Arnould Eric, Nettiing Robert, Wilk richard. (ed.). *Households. Comparative and historical studies of the domestic group*. University of California Press, Los Angeles. (s.f.).

CORTES, C. Juan Carlos. "Valoración del trabajo doméstico". En DANE, *Memorias del Seminario Nivel y Calidad de Vida*. Bogotá. Colombia, 1992.

CHISWICK, U. Carmel. "The value of a housewife's time" *The Journal of Human Resources*. Vol. 17, No.3 Summer 1982.

DUSSEL, Enrique. *La Filosofía de la producción*. Editorial Nueva América. Bogotá, 1984.

FLAQUER, Lluís. *El Destino de la familia*. Editorial Ariel, Barcelona. 1998.

FORUM FEMINIST ECONOMICS. "Research priorities on nonmarket production". *Journal of Feminist Economics*. Vol.2, No.3, 1996.

FOX, Bonnie, LUXTON, Meg. "Conceptualizing family". En: Fox Bonnie J. (ed.). Family patterns: Gender and relations. Oxford University Press, Toronto, 1993.

FRASER, Nancy. "¿Qué tiene de crítica la teoría crítica?. Habermas y la cuestión del género. 1990. (sin más datos).

GOLDSCHMIDT, Luisella. "Economic evaluations of unpaid household work: Africa, Asia, Latin America and Oceania". International Labour office, Geneva, 1987

------. Trabajo no remunerado en el hogar: En: Anker Richard, Hein Catherine. Medición de las actividades económicas de la mujer. OIT Ginebra, (s.f).

------. "Unpaid Work in the Household. A Review of Economic Evaluation Methods". International Labor Office ILO. Génova. (Sin fecha)

------. Monetary valuation of non-market productive time methodological considerations. Review of income and wealth. Series 39, No 4, december 1993, 419-433.

GORDONE, Bivens y VOLKER, Carol. "A Value-Added approach to Household Production: The Special Case of Meal Preparation". Journal of Consumer Research. Vol. 13 sept 1986.

GRONAU, Reuben. "Home production - A forgotten industry". Review of Economics and Statistics, Vol. 62, august, 1980.

GUBRIUM, Jaber, HOLSTEIN, James. What is family?. En: A new perspective: Social construccionism. Mayfield Publishing Company. Toronto, 1999.

HAREVEN, Tamara K. "Modernization and family history: Perspectives on social change. En: Signs: Journal of Women in Culture and Society. Vol. 2, No. 1, 1976. The University of Chicago.

HARROY, Jean-Paul. La Economía de los pueblos sin maquinismo. Ediciones Guadarrama, Madrid. (s.f).

HAWRYLYSHYN, Oli. The value of household services: a survey of empirical estimates. Review of income and wealth. Vol. 22, No 2 June 1976, 101-131.

HERRERA, Bethoven. "Escuelas y modelos económicos" En: Pulecio, Jorge y otros. Economía para todos. Tercer Mundo Editores S.A. Santafé de Bogotá, 1995.

HUBERMAN, León. Los Bienes terrenales del hombre. Ediciones Génesis, Bogotá, 1936.

IRONMONGER. "Counting Outputs, Capital Inputs and Caring Labor..." En Feminist Economics 2(3), 1996, 37-64.

JEFFERSON, Therese, KING, John E. "Never Intended To be a theory of everything": Domestic Labor in neoclassical and marxian economics. *Feminist economics*. Vol. 7 No. 3. November 2001, 71-101.

JUNCO, Y. Silvy y FISHBURNE, C. Jane. Toward a unified of gender and kinship. (Sin más datos).

LEPAGE, Henry. "Mañana el capitalismo". Alianza editorial S.A. Madrid, 1979.

LOPEZ, Enrique. Macroeconomía elemental. En: Pulecio, Jorge y otros. *Economía para todos*. Tercer Mundo Editores S.A. Santafé de Bogotá, 1995.

LOPEZ de PISA, Eugenia. "La labor doméstica como fuente importante de valor de plusvalía en los países dependientes". En: Universidad de Costa Rica, *Revista de Ciencias Sociales*, 14 (14): 19 - 29, 1977.

LORA, Eduardo. "Técnicas de medición económica". Tercer Mundo Editores-Fedesarrollo. Bogotá. Colombia, 1993.

MARX, Karl. *El Capital*. Crítica de la economía política, tomo I. Fondo de Cultura Económica. Bogotá.

----- . Formaciones económicas precapitalistas. Introducción de Eric Hobsbawn. Ediciones Historia y Sociedad, Bogotá, 1979.

McCONNELL, Campbell R., BRUE Stanley L., BARBIERO, Thomas P. "Macroeconomics". Ed. McGraw-Hill Ryerson Limited, Toronto, 1993.

McKAY, Ailsa. Rethinking work and income maintenance policy: Promoting gender equality through a citizens' basic income. *Feminist economics*. Vol. 7. No 1, march 2001, 97-118.

MEILLASSOUX, Claude. Modalidades históricas de explotación y sobreexplotación del trabajo. Publicado en: *Connaissance du tiers monde*. Universidad de Paris VII. Paris 1978, pág. 135-160.

----- . Mujeres, graneros y capitales. Ed. Siglo XXI, México, 1979.

MIJAILOV. M.I. *La Revolución Industrial*. Editorial Panamericana. Santafé de Bogotá, sexta edición. Febrero 1999.

MURILLO, Soledad. *El Mito de la vida privada*. Siglo XXI Editores. Madrid, 1996.

NANDA, Serena. "Antropología cultural". Wadsworth Internacional/Iberoamericana, Belmont, California, EE.UU. 1982.

NERLOVE, Marc. "Household and economy: Toward a new theory of population and economic growth". University of Chicago, 1974.

NICHOLSON, Linda J. "Gender and modernity: The reinterpreting the family, the state and the economy" En: Gender and History. The limits of social theory in the age of the family. Columbia University Press. New York, 1986.

------. "Feminismo y Marx: Integración de parentesco y economía". (sin más datos).

NIKITIN, P. Economía Política. Ediciones los Comuneros. Bogotá. (s.f).

PALENZUELA, Pablo. Las culturas del trabajo: una aproximación antropológica. En: sociología del trabajo, nueva época, Número 24. Primavera, 1995

PALMER, Ingrid. Cuestiones sociales y de género en las políticas macroeconómicas. En: D.N.P. Macroeconomía, Género y Estado. Santafé de Bogotá. Colombia, 1998.

PULECIO, Jorge. "Introducción a la Economía". En: Pulecio, Jorge y otros. Economía para todos. Tercer Mundo Editores S.A. Santafé de Bogotá, 1995.

QUIKC, Paddy. Capitalism and the origins of domestic labor. Review of Radical Political Economics. Vol. 24 (2), 1-7, 1992.

SACKS, Karen. "Engels revisitado: Las mujeres, la organización de la producción, y la propiedad privada". En Harris Olivia y Young Kate (compiladoras). Antropología y Feminismo. Editorial Anagrama. Barcelona, 1979.

SAHLINS, Marshall. Stone age economics. Aldine-Atherton, Chicago. 1972.

SAMUELSON, Paul A, NORDHAUS, William. Economía. McGraw-Hill, Madrid, 1990.

SARMIENTO, A. Libardo. Vendimia: Biopolítica y ecosocialismo. Ediciones desde abajo, Colombia 2002

SERRANO M. Edgar David. "Teoría del consumidor". Documento de trabajo inédito, preparado para discusión en la línea de investigación Familia y Economía del Departamento de Estudios de Familia de la Universidad de Caldas.

----- y VILLEGAS, Guillermo. "Desigualdad intrafamiliar: Contrastación empírica para Manizales" En: PROEQUIDAD/GTZ. Estudios sobre economía y género. Ed. Creatividad. Bogotá, 2000.

SHERIDAN, Cecilia. Espacios Domésticos: La unidad doméstica obrera. Ediciones de la Casa Chata, México D.F. 1991.

SMITH, Adam. La riqueza de las naciones. En: RAMIREZ Guillermo. Lecturas sobre desarrollo económico. Compañía Editora y Litográfica Universal S.A. México. 1970.

STANDING, Guy. Conceptos sobre participación en la fuerza de trabajo. En: Anker Richard, Hein Catherine. Medición de las actividades económicas de la mujer. OIT Ginebra, (s.f).

URDINOLA, Piedad. El empleo doméstico femenino no remunerado. En: D.P.N. Macroeconomía, Género y Estado. Santafé de Bogotá. Colombia, 1998

VILLEGAS, Guillermo. “Modernización económica, mujer y familia”. Tesis de grado. Universidad del Valle, 1999.

WAINERMAN, Catalina. “El trabajo femenino en el banquillo de los acusados”. Ed. Terranova, México, D. F., 1981.

WALLERSTEIN, Immanuel, SMITH, Joan. Households as an institution of the world - economy. (sin más datos).

WEBER, Max. Historia económica general. Fondo de cultura económica. México, 1987.

ZAMUDIO, Lucero, RUBIANO, Norma. La Familia en Colombia. Informe presentado a UNICEF. Santafé de Bogotá, 1993.

ZARETSKY, Eli. Capitalism, family and personal life. Harper y Row, Publishers, New York, 1976.

ZERDA, Alvaro. Economía del trabajo. En: Pulecio, Jorge y otros. Economía para todos. Tercer Mundo Editores S.A. Santafé de Bogotá, 1995.

ZIMBALIST R. Michelle. “Mujer, cultura y sociedad”. En Harris Olivia y Young Kate (compiladoras). Antropología y Feminismo. Editorial Anagrama. Barcelona, 1979.

OTRAS REFERENCIAS

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Políticas económicas de América Latina. Vol. 14, segundo trimestre de 2001. Número preparado por el Departamento de Investigaciones con base en los estudios realizados por ATTANASIO, Orazio, SZEKELY, Miguel. ¿Realmente basta con el crecimiento?

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Políticas económicas de América Latina. No.5, cuarto trimestre, 1998. Número preparado por el Departamento de Investigaciones con base en los estudios realizados por DURYEA Suzanne y SZEKELY, Miguel. Los de arriba y los de abajo.

CADAVID, R. Tomas. Raíces griegas y latinas. Etimologías médicas y biológicas. 1942.

Caldas. Informe de Coyuntura Económica Regional. Primer trimestre de 2001. República de Colombia. No. 10.

Caldas. Informe de Coyuntura Económica Regional. Tercer trimestre de 2001. República de Colombia. No. 12.

Cita con la tierra. Serie de documentales de contenido ecológico. Canal Hispavisión, Grandes Documentales.

DANE. Encuesta de ingresos y gastos 1994, 1995. Además E.N.H. varias etapas.

La República, 28 de septiembre de 2001. Página 1 A.

Los Últimos Africanos. Serie dedicada a sociedades tribales del África: Los Himba, los Zemba. Dirección del antropólogo: Francisco Giner Abati. Presentada por el canal Hispavisión, Grandes Documentales.

Los Últimos Indígenas. Serie presentada por el canal televisivo Hispavisión, Grandes Documentales. Algunos documentales: Los Tala Andig, los Matig Salug. Dirección del antropólogo Francisco Giner Abati.

SARMIENTO, P. Eduardo. “El antipapa del neoliberalismo” En: Revista Diners, Bogotá, noviembre de 2001.

“Sobre la ideología de la división sexual del trabajo”. Material fotocopiado que no registra más datos bibliográficos, salvo un pie de página que reseña su publicación así: En Teoría, No. 2, julio - septiembre, pp. 93 - 114.

Nota importante: Algún material consultado ha sido cortesía de las colegas: Dalia Restrepo, María Cristina Osorio y Luisa Fernanda Giraldo quienes con desprendimiento colocaron a nuestra disposición documentos fotocopiados de mucha valía. Desafortunadamente algunas lecturas carecían de datos bibliográficos complementarios.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS.....	3
CAPÍTULO 1	
LA FAMILIA COMO AGENTE ECONÓMICO EN EL PENSAMIENTO NEOCLÁSICO Y MARXISTA.....	7
1.1. LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONÓMICA: UNA MIRADA DESDE LA PERSPECTIVA NEOCLÁSICA.....	7
1.2 LA FAMILIA COMO AGENTE ECONÓMICO: LA VISIÓN MARXISTA.....	13
CAPÍTULO 2	
UNA VISIÓN ALTERNATIVA DE LA FAMILIA COMO AGENTE ECONÓMICO.....	20
CAPÍTULO 3	
LAS FAMILIAS: PEQUEÑAS FACTORÍAS AGREGADORAS DE VALOR.....	57
CAPÍTULO 4	
PRECISIONES METODOLÓGICAS.....	68
4.1 SELECCIÓN DE LA MUESTRA.....	68
4.2 VALIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN PRIMARIA E INFORMACIÓN SECUNDARIA ADICIONAL.....	69
4.3 EL MODELO GENERAL EN EL MÉTODO DEL VALOR AGREGADO.....	71
4.4 EL VALOR AGREGADO FRENTE A LAS VARIABLES SOCIOECONÓMICAS	75
4.4.1 La variable dependiente.....	75
4.4.2 Variables Independientes.....	76
CAPÍTULO 5.....	80
ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	80
5.1 LAS ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LA MUESTRA FRENTE AL CONTEXTO.....	80
Gráfico No.3 Índice de desigualdad de Gini. Manizales, Bogotá, Colombia y países de América Latina.....	86
5.2 EL VALOR AGREGADO EN LA PRODUCCIÓN DOMÉSTICA –preparación de alimentos y aseo de la casa y de la ropa.....	92
5.3 EL VALOR AGREGADO EN LA PRODUCCIÓN DOMÉSTICA FRENTE A LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA LOCAL.....	94

5.4 EL VALOR AGREGADO EN LA PRODUCCIÓN DOMÉSTICA (según autovaloración) Y EL PIB DE CALDAS	97
5.5 EL VALOR AGREGADO EN LA PRODUCCIÓN DOMÉSTICA FRENTE A LAS CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LAS FAMILIAS. Análisis de regresión	102
5.5.1.1 El status mujer trabajadora ama de casa, mujer trabajadora remunerada, elemento clave en el comportamiento del valor agregado doméstico. Un análisis bivariado para la preparación de alimentos.....	108
5.5.2 Un análisis con base en los precios de autovaloración	111
6.2 IMPLICACIONES Y RECOMENDACIONES	131
BIBLIOGRAFÍA.....	139

**VALORACIÓN ECONÓMICA DEL TRABAJO DOMÉSTICO EN MANIZALES. UN
ABORDAJE DESDE EL VALOR AGREGADO EN PREPARACIÓN DE
ALIMENTOS, EN EL ASEO DE LA ROPA Y DE LA CASA**

**POR: MARÍA OLGA LOAIZA OROZCO
GLORIA INÉS SÁNCHEZ VINASCO
GUILLERMO VILLEGAS ARENAS**

**UNIVERSIDAD DE CALDAS
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE FAMILIA**

MANIZALES, MAYO DE 2002