

Economía y género

Cecilia Castaño

Introducción

La ciencia económica no considera en su objeto de estudio la perspectiva de género, es decir, la posibilidad de que el comportamiento económico de hombres y mujeres sea diferente como consecuencia de los distintos roles que socialmente se les asigna. Sin embargo, en sus planteamientos subyace una determinada perspectiva de género, aunque sea parcial y de forma no explícita, ya que el «homo economicus» no es de sexo indefinido: el personaje que realiza elecciones racionales entre ocio y renta, sin duda es un varón, que no tiene que cuidar personalmente de sus hijos o de su hogar. De la misma manera, los «agentes económicos» (empresario, trabajador, consumidor, regulador) son del género masculino.

Tampoco se aborda la producción doméstica. Por principio sólo se consideran económicos aquéllos bienes y servicios que se destinan a la venta y, por tanto, tienen un precio de mercado. Aquéllas actividades transformadoras, tradicionalmente realizadas por mujeres, bienes y servicios que se dan sin contraprestación, precisamente por no ser retribuidas quedan fuera del objeto de estudio de la economía. Recordemos el ejemplo típico de los manuales de economía: la renta nacional se reduce cuando un hombre se casa con su ama de llaves, ya que, una vez casada, realizará las mismas tareas productivas que anteriormente, pero deja de percibir una retribución por ellas.

El término género se ha referido tradicionalmente a las diferencias biológicas entre hombres y mujeres. Pero en las décadas de los años 70 y 80 surge y se consolida progresivamente en las Ciencias Sociales y en el discurso político feminista un concepto que amplía esta definición y, más allá de las diferencias biológicas, se refiere a un modo de ser, un conjunto de creencias, rasgos de la personalidad, actitudes, valores, sentimientos, actividades y conductas que son socialmente distintas para los hombres y para las mujeres (Benería y Roldán, 1992). Al mismo tiempo, la lucha de las mujeres por incorporarse a la vida pública, política y económica, su incorporación masiva al empleo remunerado, y los cambios sociales y económicos que de ello se han derivado, estimulan el interés de los economistas y la reflexión económica acerca de estos aspectos.

Las mujeres empezaron a aparecer en el análisis económico de forma indirecta y como consecuencia de la lucha por sus derechos. En el siglo XIX la campaña para el sufragio femenino hizo surgir un cierto interés en las desigualdades económicas de género. Blau (1984) se refiere a un texto de J.S. Mill de 1869¹ en el que el economista clásico argumentaba a favor de la igualdad de sexos en el seno de la familia y de la admisibilidad de las mujeres para todas las funciones y ocupaciones hasta entonces consideradas monopolio del sexo fuerte, y consideraba que el hecho de culparlas de discapacidad para las mismas tenía como objetivo mantener su subordinación en el hogar y su dedicación a las tareas domésticas.

Pero son cuestiones de carácter más práctico las que han orientado al análisis económico actual hacia el estudio de la mujer. Por ejemplo, la constatación de que su decisión de participación en el mercado de trabajo puede responder a motivaciones distintas que las de los hombres. Se supone que todos los hombres son económicamente activos en todos los periodos de su vida a partir de la edad de trabajar. Si un hombre no trabaja o busca trabajo, si no tiene fuentes de ingresos propias (salarios, rentas, propiedades) resulta extraño. Ello hace suponer que todos buscarán un empleo, excepto en los periodos en que realicen estudios, y muchos de ellos los compaginarán con el empleo. Las mujeres, por el contrario, aunque trabajen en el hogar y generen bienes y servicios que se consumen gratuitamente, son consideradas económicamente inactivas y dependientes de su familia, por lo que no se espera de ellas que trabajen. Su incorporación masiva al empleo remunerado en los países industrializados desde las dos guerras mundiales de este siglo constituye un hecho sin precedentes y ha forzado a los economistas a preguntarse por los motivos que impulsan a las mujeres a buscar empleo y por las modalidades concretas de los mismos (condiciones de trabajo, salarios, ocupaciones, estabilidad o intermitencia), por las diferencias entre las pautas laborales masculinas y femeninas y por la existencia de desigualdades y discriminación en contra de las mujeres.

Por otra parte, en la medida que la mujer se incorpora al trabajo y producción remunerados y esto afecta al trabajo y producción no remunerados que ella realizaba tradicionalmente en

el hogar, se plantean nuevos problemas a los que el análisis económico ha de responder: la valoración del trabajo-producción doméstico frente al trabajo-producción de mercado y el reparto del tiempo entre ambas actividades, cuestiones que afectan de lleno a las mujeres, con altos costes de oportunidad, y no a los hombres, al menos con la misma intensidad. También parece necesario relacionar ambos tipos de actividades, privadas y de mercado, y determinar la influencia que la posición y funciones de las mujeres en la familia y el hogar, en el ámbito privado, tiene sobre su situación en el mercado de trabajo, en el ámbito público.

Sin embargo hoy es posible avanzar más que anteriormente en la respuesta a estas preguntas. La lucha de las mujeres por su incorporación plena a la vida pública y al empleo remunerado no sólo ha estimulado el pensamiento económico. También ha obligado a las instituciones públicas y privadas a mejorar la información acerca de la situación de las mujeres. Las estadísticas de contenido económico y social (capital humano, salarios, empleo, consumo de los hogares) constituyen una herramienta fundamental para romper tópicos en el análisis y poner en práctica políticas más eficaces orientadas a mejorar la situación de las mujeres. Hoy es realidad algo que parecía difícil hace 20 años: la gran mayoría de las estadísticas socioeconómicas internacionales se desagregan por género, posibilitando la comparación de la situación de hombres y mujeres entre países distintos. Los Informes sobre el Desarrollo Mundial de la ONU se dedican monográficamente a las mujeres, probablemente como resultado de la presión ejercida por éstas desde las Conferencias de Delhi, Nairobi y Pekín. Los informes de la OCDE sobre empleo y paro, capital humano, influencia de las tecnologías de la información, contienen con frecuencia capítulos monográficos dedicados a la situación de las mujeres. Los Informes sobre El Empleo en Europa de la Unión Europea contienen también capítulos monográficos dedicados al análisis de género.

En nuestro país la labor del Instituto de la Mujer desde su creación ha sido, a pesar de las dificultades persistentes, especialmente fructífera en la introducción de la desagregación por género en las estadísticas socioeconómicas, en la elaboración de monografías de investigación y en la puesta en práctica y desarrollo de

Programas de Investigación dedicados al estudio de la situación de la mujer en el seno del Plan Nacional de I+D. El Instituto de la Mujer ha impulsado y financiado la realización de estadísticas fundamentales para conocer en profundidad la situación de discriminación económica de las mujeres españolas, como la Encuesta de Condiciones de vida y Trabajo (Ministerio de Economía y Hacienda, 1985), la Encuesta de Discriminación Salarial (Instituto de la Mujer, 1988) o la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (INE, Comunidad de Madrid e Instituto de la Mujer, 1991), que constituyen fuentes de información sobre las cuales hacer avanzar la investigación empírica sobre economía y género. Por la insistencia del Instituto de la Mujer, el Consejo Económico y Social de España publica un boletín trimestral sobre el Panorama Socio-laboral de la Mujer en España. Prestigiosas revistas económicas, hasta ahora desinteresadas de la perspectiva de género, dedican monográficos al tema Mujer y Economía². También son cada vez más abundantes las aportaciones econométricas al análisis empírico de las diferentes condiciones económicas de las mujeres.

En este artículo se abordan los estudios de economía desde una perspectiva de género o, más ampliamente, los estudios teóricos y empíricos acerca del comportamiento económico de las mujeres y de las razones de su situación de discriminación o subordinación en la actividad económica. Se trata de exponer de forma rigurosa, a la vez que accesible y sin pretensiones de exhaustividad, las principales aportaciones del pensamiento económico sobre la problemática de las mujeres y el género, así como los principales resultados de la investigación empírica realizada en nuestro país sobre este mismo tema en los últimos años.

En su desarrollo se procederá en la forma siguiente. Se comenzará abordando el elemento condicionante del papel económico de las mujeres: su posición en la familia y en relación con el trabajo y la producción domésticos, exponiendo el punto de vista del pensamiento neoclásico sobre esta cuestión. La incapacidad de la economía neoclásica para explicar la decisión de participación laboral de las mujeres, muy determinada por la división del trabajo por género en el seno del hogar, ha dado lugar a las elaboraciones teóricas de la economía de la familia, que se exponen a continuación. Las

diferencias salariales y de condiciones de trabajo por género son parcialmente explicadas por la teoría del capital humano y la economía de la discriminación, o desde una posición más crítica por las teorías del dualismo y la segmentación del mercado de trabajo, y por los análisis de la segregación ocupacional. El pensamiento marxista, el que más cerca ha estado siempre del pensamiento feminista, se centra en el análisis de la familia y el trabajo doméstico inmersos en la lógica del capital, pero sin aceptar la preeminencia de la lógica del patriarcado. Las economistas feministas, desde una perspectiva que enfatiza la problemática del género frente a las discrepancias entre distintos enfoques, realizan la crítica del carácter masculinista y la pretensión de universalidad del pensamiento económico, reivindicando una aproximación multidisciplinar, en la que las interpretaciones económicas se enriquezcan con las aportaciones de otras disciplinas como la historia, la sociología o la antropología. Insisten en la interdependencia de las esferas de la producción (mercado) y de la reproducción social (ámbito doméstico) y se centran en el análisis de cómo afectan las crisis y las transformaciones estructurales de carácter económico a las mujeres.

En las últimas páginas del artículo se hace referencia a las principales líneas de investigación empírica que se han puesto en marcha en nuestro país dedicadas a los problemas económicos de las mujeres. La perspectiva que se ha adoptado en la exposición es la de organizarlas en función de las fuentes de información utilizadas, sin pretensión de exhaustividad en cuanto a los trabajos e investigaciones contenidos. Se trata, sobre todo, de ofrecer una imagen de conjunto de las líneas de investigación en marcha.

El punto de partida: el trabajo y la producción domésticos

El trabajo doméstico, el que realizan de forma mayoritaria, si no exclusiva, las mujeres en sus hogares no se contabiliza en las estadísticas oficiales, ni existe una definición económica precisa del mismo. Para avanzar en su definición, conviene distinguir los conceptos de trabajo doméstico y pro-

ducción doméstica. Como señala Fina (1996) la producción doméstica se refiere al «conjunto de bienes y servicios producidos en el hogar por alguno de sus miembros y destinados al consumo de los miembros de dicho hogar. Esta producción se obtiene, como en todo proceso productivo, mediante la combinación de bienes de capital, materias primas y trabajo. Este último es el que, en sentido estricto, constituye el «trabajo doméstico».

Según la OCDE (1995) no todos los bienes y servicios que produce el hogar se consideran producción doméstica, sino sólo aquéllos que son producibles por un tercero (preparación de comidas, lavado y planchado de ropa, limpieza de la casa, reparaciones, compras, cuidado de niños y de personas mayores), lo que excluye otras actividades como las de ocio o cuidado personal (ver la tele, lavarse, etc.). Para todos los bienes y servicios domésticos existe la opción entre producirlos en el hogar o adquirirlos en el mercado aunque, como veremos, cada vez más bienes domésticos han de adquirirse en el mercado.

El trabajo doméstico ha evolucionado históricamente a partir de la industrialización, en paralelo con los cambios económicos y de las necesidades sociales (Brown y Preece, 1986). La primera industrialización inició el proceso de transferencia de ciertos procesos de producción doméstica (coser ropa, elaborar alimentos) al mercado. Aunque la economía doméstica todavía era capaz de producirlos, el mercado los ofrecía de forma más eficiente. Pero desde principios del siglo XX el mercado empezó a producir bienes y servicios que nunca habían sido producidos por el hogar, y que la economía doméstica era incapaz de producir (electricidad, electrodomésticos, coche, teléfono, televisión, educación y medicina avanzada). Ya no se plantea la cuestión de si la economía doméstica es más eficiente que el mercado; eso es irrelevante. Si la familia quiere disfrutar de esos frutos de la industrialización, ha de obtenerlos en el mercado, o recibirlos por la acción del Estado del Bienestar. La educación de los hijos ya no tiene lugar en el hogar, sino en instituciones educativas. El cuidado de los enfermos se transfiere progresivamente a hospitales o centros de salud, ya que las familias no están preparadas para proporcionar los métodos de atención propios de la medicina actual.

De esta manera, los productos industriales y la oferta de servicios públicos han reducido la flexibilidad de la economía doméstica para producir los bienes y servicios que sus integrantes necesitan. Si los miembros de la familia quieren consumir esos bienes en el mercado, han de ganar un salario monetario. Esto se refleja en que las actividades domésticas más elementales (comida, ropa) cada vez representan una parte más pequeña del presupuesto familiar, y los esfuerzos del ama de casa por reducir gastos en ellos no compensan, porque los ahorros potenciales son mínimos. Los servicios públicos de salud, educación y cuidado de personas mayores pueden tener carácter universal y ser financiados por impuestos, liberando a la economía doméstica de tiempo, tareas y necesidad de disponer de más recursos financieros. Pero, a pesar de todos estos cambios, el trabajo doméstico privado sigue teniendo una importancia enorme para la estructura económica y social.

El trabajo doméstico es complejo de analizar desde el punto de vista económico porque las dificultades para medir su volumen, calidad y productividad son enormes. Aunque se ha realizado un gran esfuerzo de estimación del valor de mercado del trabajo doméstico, la imposibilidad de compararlo con sus sustitutos de mercado lo hace muy problemático. Los métodos de estimación de la producción no mercantil en los hogares puestos en práctica para elaborar la contabilidad nacional no mercantil, o para incluir en la contabilidad oficial la producción no mercantil utilizan, alternativamente, el método de valoración por los inputs (a partir del tiempo, horas de trabajo dedicadas a la producción no remunerada monetariamente, se trata de estimar el valor del trabajo no remunerado) o por los outputs (valor de esas producciones en el mercado, para estimar la magnitud del producto no mercantil). Sin embargo, es muy difícil igualar el valor, en horas de trabajo, de la provisión a tiempo completo, noche y día, de cuidados a los miembros de la familia, con sus costes de reemplazo o sustitución (el salario que se habría de pagar en el mercado). El carácter personalizado e inmediato de su trabajo impide evaluar los servicios del ama de casa como combinación de tantas horas de trabajo de chofer, niñera, o lavandera por día. En el mundo real el ama de casa no puede comprar esos

servicios –impersonales– en los periodos tan pequeños de tiempo y el horario aleatorio en que ella cumple esas tareas (Vandelac, 1994).

Desde la teoría económica, la economía neoclásica abstrae el trabajo doméstico de la estructura social y analiza la familia como una pequeña empresa que produce bienes utilizando tiempo e inputs de mercado (Becker, 1987). Se supone que funciona un proceso de sustitución sistemático entre tiempo y bienes de mercado y las mujeres deciden si trabajan o no a partir de consideraciones de eficiencia: cuando se iguala la tasa de rendimiento marginal del trabajo doméstico (no pagado) y el de mercado (pagado). La mujer casada que trabaja usa pocos bienes y servicios de mercado, excepto cuidado de niños, en sustitución de su propio tiempo, y tanto las amas de casa como las que combinan hogar con empleo, utilizan las mismas técnicas para realizar el trabajo doméstico. La sustitución tiene lugar entre tiempo de trabajo de mercado y tiempo de ocio.

Esta escasa sustituibilidad refleja normas sociales. Además los bienes y servicios que ofrece el ama de casa no son comparables a los del mercado. El hogar se especializa en maternidad, alimentación, educación y apoyo de los miembros de forma personalizada. El mercado, en cambio, ofrece cuidados médicos sofisticados, educación avanzada, medios de transporte y comunicación, alojamiento urbano y la posibilidad de compartir riesgos gracias a los seguros, así como alimentos industriales, ropa industrial, coches y otros productos de consumo de masas. La valoración que hace la familia de unos y otros bienes y servicios determina que la esposa trabaje sólo en el hogar o tenga un empleo.

La decisión de participación laboral

Cuando desde el pensamiento económico neoclásico se intenta comprender las razones del aumento de la participación laboral femenina desde la II Guerra Mundial, se aplica la teoría de la oferta de trabajo al ámbito familiar y doméstico, relacionando la decisión de participación económica con las de matrimonio, divorcio y fertilidad.

Según la teoría económica de la oferta de trabajo como elección entre ocio-renta, los individuos maximizan su utilidad (combinación óptima de bienes de consumo y ocio) bajo restricciones de presupuesto y de tiempo, cuando la tasa marginal de sustitución de renta por ocio iguala el salario de mercado. En este modelo todo el tiempo no dedicado al ocio se supone dedicado al trabajo.

Sin embargo, como señaló Mincer (1962), las asignaciones de tiempo de las mujeres son diferentes a las de los hombres, ya que se aplican sobre una opción tridimensional (trabajo de mercado, trabajo de no mercado y ocio) y esto plantea un problema a la teoría económica: el salario no sólo afecta a la elección entre ocio y renta, sino también a la distribución del tiempo entre trabajo de mercado y trabajo doméstico, dependiendo de la sustituibilidad entre bienes de mercado y bienes domésticos. El aumento de la participación de las mujeres casadas en el mercado de trabajo se podría explicar porque el crecimiento de sus salarios reales eleva el coste de oportunidad del trabajo doméstico (efecto sustitución) pero también porque las posibilidades de sustitución por tiempo de trabajo pagado (mediante la compra de bienes y servicios de mercado) son mayores para el tiempo dedicado al trabajo doméstico que para el tiempo dedicado a ocio.

Sin embargo, cuando los hijos son muy pequeños constituyen un impedimento a la participación laboral de la madre ya que, si para los hombres el cuidado de los hijos puede ser opcional, para las mujeres no lo es. Asimismo, muchas mujeres nunca llegan a ofrecer su fuerza de trabajo en el mercado si el salario que potencialmente obtendrían en función de su nivel educativo, experiencia laboral, sector y ocupación, es tan bajo que no compensa el coste de las tareas domésticas no realizadas y que es necesario, entonces, adquirir en el mercado.

La Economía de la Familia y la división del trabajo por género

Becker (1987) en sus trabajos relativos a la Economía de la Familia sustituyó el enfoque basado en la teoría de la oferta de trabajo por una teoría

general de la asignación del tiempo y las decisiones de matrimonio y fertilidad. En ella considera a la familia no sólo como una unidad de consumo sino también como una unidad de producción en la que las actividades de mercado y las domésticas se determinan conjuntamente y todo el tiempo de trabajo de no mercado está dedicado a la producción doméstica, pero la asignación del tiempo que realizan los maridos y las esposas es asimétrica.

Existe una función de utilidad familiar que maximiza el bienestar de la familia: los hogares obtienen utilidad de bienes y servicios domésticos que se producen a partir de inputs de tiempo de trabajo de mercado y de no mercado (la limpieza de la casa utiliza productos mercantiles como lavadoras, detergentes, cocinas, etc. y tiempo de trabajo de no mercado).

La maximización del bienestar del hogar ha de tener en cuenta la función de producción de esos bienes y servicios domésticos, y las preferencias por bienes mercantiles o por tiempo de no mercado dependerán de la sustituibilidad entre ambos para cada hogar concreto. Puesto que hay, por así decirlo, funciones de producción domésticas muy intensivas en trabajo de no mercado, como el cuidado de los niños pequeños (se puede sustituir por trabajo de mercado, pero con problemas de horario y de calidad) la participación laboral de las mujeres estará muy determinada por el número de niños pequeños en el hogar, por su salario potencial, y por el total de ingresos de la familia (salario del cónyuge, rentas no salariales) que determinan la capacidad de consumo de bienes de mercado de toda la familia.

Por ello, la incorporación masiva de las mujeres al empleo remunerado está muy relacionada con la reducción de la fecundidad y el aumento de la oferta de cuidado de niños. También depende de los salarios: el aumento del salario de mercado al que pueden aspirar las mujeres, en función de su mejor preparación, aumenta el coste de oportunidad de la maternidad (en términos de tiempo de las madres) e induce a las familias a tener menos hijos.

Esta función de utilidad familiar, que incorporaría los intereses de todos los miembros del grupo familiar, se sustenta en una división del trabajo por género en el seno del hogar. Se supone que las mujeres tienen ventajas comparativas, están mejor dotadas, para especializarse en la producción doméstica y además obtienen

salarios más bajos que los hombres. Estos, por el contrario, están mejor dotados para el mercado y obtienen salarios más altos que ellas. Si ambos se especializan en función de sus ventajas comparativas respectivas, la producción conjunta del hogar aumenta y es más eficiente. Sin embargo, como veremos, según Becker y los teóricos del capital humano, esta especialización es la causa de que las mujeres tengan salarios más bajos que los de los hombres, debido a que su participación laboral se interrumpe como consecuencia de la maternidad y a que invierten menos en capital humano de mercado.

Las diferencias salariales por género: el capital humano y la discriminación en el mercado de trabajo

Con la incorporación creciente de mujeres a empleos fabriles típicos masculinos en sustitución de los hombres, se empiezan a apreciar las diferencias salariales por género para empleos y ocupaciones similares. Esto era algo no previsto en los supuestos de la teoría económica, a lo que era necesario responder. En el fondo, la pregunta era ¿cuál es el salario adecuado a las mujeres?. Si se les debía pagar el mismo salario que a los hombres o si éste debería ser menor. Si eran igualmente productivas que los hombres o lo eran menos. Si el salario de las mujeres era «complementario» frente al carácter «familiar» del salario del hombre³. Los economistas radicales e institucionalistas han respondido a estas preguntas con las teorías del dualismo y la segmentación de los mercados laborales, que han sido bien recibidas por las feministas, aunque acompañadas de críticas por utilizar categorías inapropiadas, ciegas al género y razonamientos circulares que, de alguna manera, justifican que las mujeres sean concentradas en los peores puestos de trabajo y salarios por sus características personales y profesionales.

Para el pensamiento neoclásico el mercado de trabajo es competitivo y el salario de equilibrio es aquél para el cual la oferta y la demanda de trabajo se ajustan y el mercado se vacía (no hay ninguna persona que desee trabajar al

nivel de salarios existentes y no lo consiga). Para que esto ocurra así, es necesario que no existan condicionantes, por el lado de la oferta de trabajo (obligación de realizar tareas domésticas), ni por el de la demanda (actitudes discriminatorias de los empleadores). Si existen diferencias salariales entre trabajadores igualmente productivos es de esperar que con el tiempo desaparezcan, ya que los empleadores preferirán a los trabajadores más baratos (las mujeres por ejemplo) y esto elevará sus salarios. Las diferencias salariales se deben a imperfecciones del mercado, existencia de monopolios, normas y grupos de presión (sindicatos masculinizados) que impiden a las mujeres acceder a los empleos mejor pagados.

La teoría del Capital Humano va más allá y explica las diferencias de ingresos por diferencias en la productividad, asociadas a un menor capital humano por elección voluntaria de la mujer. Los modelos de discriminación en el mercado de trabajo considerarán, por el contrario, que las diferencias salariales por género significan un tratamiento desigual, injusto en suma, para individuos iguales o potencialmente iguales.

Para la Teoría del Capital Humano⁴ (Mincer y Polachek 1975; Schultz, 1961; Becker, 1965 y 1985), la división del trabajo en el seno del hogar determina que la mujer dedique más tiempo que el hombre a la familia a lo largo de su vida. Anticipando una vida laboral más corta y discontinua, las mujeres tienen menos incentivos para invertir en educación formal orientada al mercado y en formación en el puesto de trabajo, en capital humano en suma. Esto reduce sus ganancias salariales. Y también genera segregación ocupacional, ya que las mujeres tienden a elegir ocupaciones en las que esas inversiones en capital humano son menos importantes (y, por tanto, la penalización salarial por interrupción de la carrera profesional, descapitalización o descualificación, se minimiza) y a evitar las ocupaciones que requieren grandes inversiones en formación específica de la empresa.

Becker recurre a los modelos de discriminación racial⁵ y plantea que las diferencias salariales por género pueden ser resultado de prejuicios personales o gustos que afectan a la conducta de los empresarios, los trabajadores varones y los clientes. Hay tareas que se consideran socialmente adecuadas para las muje-

res (secretaria, enfermera, recepcionista) pero no las de abogado, médico cirujano o electricista. Los tres grupos tienen prejuicios: los empresarios quieren pagar menos a las mujeres; los trabajadores quieren cobrar más que ellas; y los clientes no quieren comprarles a ellas un servicio médico o legal de alto nivel. Eso significa que piensan que las mujeres no son sustitutos perfectos de los hombres, que son menos productivas y menos estables que ellos. Esta situación se refuerza, a su vez, porque los empresarios no desean emplear a mujeres, ya que piensan que durarán en el empleo menos que los hombres. Incluso cuando las mujeres invierten tanto en capital humano como los hombres, sus responsabilidades domésticas pueden afectar negativamente a sus salarios y ocupaciones, puesto que el trabajo doméstico requiere mucho más esfuerzo que el ocio y, consecuentemente, las mujeres casadas se esforzarán menos que los hombres casados en cada hora de trabajo de mercado⁶.

El enfoque neoclásico ha sido muy criticado por las feministas, como se expondrá más adelante. Sin embargo, el abundante trabajo empírico realizado bajo su orientación ha permitido conocer en profundidad y confirmar importantes facetas de la discriminación salarial, la importancia de la segregación ocupacional y la interdependencia entre las actividades domésticas y las actividades laborales para determinar la posición discriminada de las mujeres en el mercado de trabajo. Sus conclusiones coinciden muchas veces con las de otros autores más críticos o radicales, que consideran que los hombres y las mujeres son igualmente productivos (al menos potencialmente) y por tanto son sustitutos perfectos en la producción, y no deberían recibir ganancias desiguales.

Dualismo y segmentación del trabajo por género

Los autores institucionalistas afirman que las importantes diferencias que se aprecian entre los salarios y condiciones de trabajo de hombres y mujeres reflejan aspectos no competitivos del funcionamiento del mercado de trabajo: no se deben a diferencias de productividad sino a la existencia de

un mercado dual y segmentado. Las teorías de la segmentación de los mercados de trabajo aparecieron en los años 60 como alternativa al modelo de mercado de trabajo neoclásico en la explicación de las diferencias salariales y la segregación ocupacional. Según la terminología propuesta por Piore y otros autores⁷, la externalización de actividades fuera de la empresa y el recurso al empleo temporal contribuyen a la segmentación del mercado de trabajo en tres submercados o estratos:

— Un mercado primario de empleos estables, bien pagados y con amplias posibilidades de promoción profesional. Este mercado se subdivide a su vez en dos estratos: un mercado primario superior que abarca a los profesionales, directivos y técnicos de alto nivel, que presentan altas tasas de rotación como consecuencia de sus elevadas posibilidades de promoción profesional, y otro mercado denominado primario inferior para el resto de los empleos estables, bien pagados, con escasa rotación y normas claras de promoción profesional.

— Un mercado secundario de empleos inestables, mal pagados y con escasas o nulas posibilidades de promoción profesional.

La estratificación o segmentación en submercados del mercado de trabajo es consecuencia de las distintas respuestas de las empresas a problemas de diversa índole. Entre ellos destacan, en favor de la diferenciación del mercado primario, los requerimientos tecnológicos que implican necesidades de mano de obra cualificada o de muy alta cualificación (primario superior), estable y con un alto grado de identificación con la empresa. En relación con el mercado primario inferior, la existencia de sindicatos sólidamente establecidos actúa en favor de la consecución de elevados salarios y el establecimiento de normas formales e informales de estabilidad en el empleo y promoción.

Por el contrario, a favor del desarrollo del mercado secundario operan los imperativos de reducción de costes y control o reducción de la fuerza sindical. Es especialmente adecuado para aquéllas tareas que no requieren cualificación y para cuyo desempeño es suficiente con un periodo de formación muy corto, lo que determina que la mano de obra pueda ser intercambiable y con una alta tasa de rotación.

Doeringer y Piore (1971) subrayan que las mujeres tienden a ser excluidas del segmento primario del mercado de trabajo (el que disfruta de formación específica, salarios altos, promoción y carrera profesional) y concentradas en el secundario (empleos descualificados, inestables, mal pagados). Arrow (1973), desde otro punto de vista metodológico, señala, además, que la discriminación laboral por género tiene un efecto de retroalimentación, ya que favorece comportamientos menos productivos y estables por parte de las mujeres, mientras que si se les ofrecen empleos de la misma calidad que a los hombres, su comportamiento es igualmente estable y productivo.

En un trabajo sobre dualismo y segmentación referido específicamente a las mujeres, Barron y Norris (1976) sugerían que las mujeres trabajadoras se adecuaban a la descripción de la mano de obra secundaria. Sin embargo autoras feministas como Beechey (1990) no comparten esta idea de que las mujeres sean concentradas en el mercado secundario por su baja cualificación, alta rotación en el empleo, o poca formación, ya que algunas profesiones típicamente femeninas (enfermera, maestra) se caracterizan exactamente por lo contrario, y son mano de obra preferida en estas ocupaciones por reunir cualidades personales típicas femeninas. Interpretan la segmentación y la existencia del mercado secundario como resultado de una estrategia activa de organización de los procesos de trabajo en peores condiciones cuando son ocupados mayoritariamente por mujeres. Por ejemplo, el trabajo a tiempo parcial, se utiliza de forma casi exclusiva en actividades feminizadas y, por el contrario, no se aplica, aunque sea técnica y organizativamente aconsejable, en aquellas actividades masculinizadas (conductores de transporte público)

Segregación ocupacional por género

La segregación ocupacional por género se refiere a las formas en que las mujeres se distribuyen entre las categorías laborales en comparación con los

hombres. Esta cuestión comenzó a ser objeto de interés para el análisis económico en los años sesenta y setenta, cuando en algunos países (Estados Unidos) ya se habían aprobado legislaciones a favor de la igualdad de oportunidades, y a pesar de ello se apreciaban efectos persistentes de segregación laboral que requerían explicación⁸

Como afirma Hakim (1979)⁹ la mayoría de las ocupaciones están estereotipadas como masculinas o femeninas. Esto ocurre cuando en una ocupación no hay ninguna mujer o varón; cuando el porcentaje de mujeres, o de hombres, es mayor que su peso en el empleo total; o cuando hay ocupaciones típicas femeninas o masculinas (70 por 100). Según este autor la segregación por género puede ser horizontal y vertical: es horizontal cuando las mujeres y los hombres trabajan, mayoritariamente, en ocupaciones diferentes. La vertical tiene lugar cuando la mayoría de los varones trabajan en ocupaciones situadas en la parte alta de la escala profesional y la mayoría de las mujeres en la parte inferior (a medida que se asciende en la escala profesional, aumenta la presencia masculina, mientras que las mujeres dominan en los escalones más bajos).

El concepto de segregación ocupacional es muy importante para explicar las diferencias salariales entre hombres y mujeres. La concentración de las mujeres en los empleos secundarios y mal pagados, su posición de subordinación en el mercado de trabajo, se puede interpretar como consecuencia del dualismo y la segmentación del mercado de trabajo, o por el contrario como un sistema de segregación por género conscientemente pretendido. Las mujeres son mano de obra preferente en muchos empleos y ocupaciones. Esta preferencia puede deberse, en los casos de ocupaciones de alta cualificación, como médicos, enfermeras o enseñantes, a que poseen cualidades, como resultado de su dedicación al hogar, que el mercado necesita, aunque sean informales y no se reconozcan como cualidades profesionales. En otros casos de menor cualificación, a que la intermitencia de su participación laboral, al combinarse con el cuidado de la familia, las convierte en mano de obra más barata y fácilmente despedible.

Bianchi (1978) llamaba la atención sobre la concentración de las mujeres en actividades

feminizadas que se pueden definir como una reducida gama de profesiones y sectores económicos, en los niveles retributivos más bajos, en las cualificaciones inferiores, en los sectores productivos más atrasados, en especializaciones obsoletas, en unidades productivas de dimensiones reducidas.

En plena década de los años 90 esta problemática ha sido abordada en la Unión Europea por Jill Rubery (1993) y el Grupo de Expertos en el Empleo de las Mujeres¹⁰ y su principal conclusión es que, a pesar del aumento de la participación femenina, la segregación y las desigualdades por género no han disminuido, ya que si las mujeres han empezado a acceder a empleos hasta ahora reservados a los hombres, su presencia también se ha reforzado en los sectores tradicionalmente femeninos, los empleos de oficina y los servicios. Las mujeres de hoy se concentran en las mismas profesiones que sus predecesoras. Las profesiones más feminizadas están en el sector servicios (comercio y administración, que es la profesión típica femenina) y en oficios de cuidados (servicios personales, medicina, limpieza) en posiciones no directivas. Las ocupaciones masculinizadas son más variadas, y se concentran en las de obreros industriales y agrícolas, aunque con más peso de los directivos. Existen industrias feminizadas, como el textil-confección o la rama de alimentación y bebidas. La segregación por género también se manifiesta en relación con los procesos de trabajo y producción. Por ejemplo, los contratos a tiempo parcial sólo se introducen en los sectores y ocupaciones feminizadas.

La economía marxista y el género

El pensamiento marxista relativo al género se ha centrado sobre todo en el análisis de la naturaleza del trabajo doméstico y su relación con el capital. Esto constituye un buen punto de partida, ya que el marxismo es la primera teoría que reconoce el carácter económico de la producción doméstica, como generación de valores de uso por medio de un trabajo, de una actividad

humana transformadora. Así como su carácter esencial para la reproducción de la fuerza de trabajo y de las relaciones de producción capitalistas

Desde el marxismo más tradicional se considera que la configuración de la familia y el trabajo doméstico forman parte de la lógica del capital, por lo que la lucha de las mujeres por su liberación forma parte de la lucha de clases. Engels, en *El origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado*, relacionaba la sujeción de las mujeres con el desarrollo del capitalismo y argumentaba que para su liberación era necesario, además de la revolución socialista, que trabajasen fuera del hogar, algo que también defendían las feministas del siglo pasado.

Pero la relación entre marxismo y feminismo es compleja. El feminismo ha pretendido que la crítica marxista a la economía de mercado y al sistema de producción capitalista extendiese la noción de explotación al interior de la familia, considerando la subordinación de las mujeres bajo el patriarcado como una forma de explotación anterior a la explotación de clase. Esto no ha sido completamente aceptado por los economistas marxistas, que aunque reconocen que la división sexual del trabajo es la principal causa de la subordinación femenina, no la consideran la principal fuente de explotación económica y social, y ello ha llevado a que el feminismo radical se construyese como alternativa interpretativa independiente, aunque en las cercanías de los planteamientos marxistas.

El marxismo feminista o feminismo socialista (Benerías y Roldán, 1992) pone en primer plano la lógica del capital y considera que la división sexual del trabajo responde a las necesidades del capitalismo en dos aspectos muy concretos: el trabajo doméstico realizado por las mujeres cumple una función de abaratamiento de los costes de reproducción de la fuerza de trabajo; por otra parte, las mujeres constituyen una reserva flexible de mano de obra barata. En consecuencia, las variaciones de la tasa de actividad femenina responden a las necesidades del capital, y la discriminación de las mujeres en el mercado de trabajo se explica por su posición en la familia.

Frente a lo anterior, el feminismo radical considera que la lógica del patriarcado es para

las mujeres previa y más importante que la del capital. A pesar del aumento de la participación laboral de las mujeres, ellas siguen siendo las responsables del trabajo doméstico. La división sexual del trabajo es consecuencia de la explotación de las mujeres por parte de los hombres en el seno de la familia y tiene su reflejo en el mercado, donde las mujeres desempeñan empleos que constituyen una prolongación de las tareas que tradicionalmente realizan en el hogar, constituyéndose un círculo vicioso: al ser responsables del trabajo doméstico, ocupan posiciones subsidiarias en el mercado de trabajo, y ello refuerza, a su vez, la dependencia de la familia. (Hartmann 1979 y 1981). Por ello, la desaparición del capitalismo no garantizaría el fin de la opresión de las mujeres.

Esta relación de interdependencia entre las esferas de la producción y de la reproducción es considerada esencial para la continuidad del sistema capitalista por otras feministas críticas próximas a los planteamientos marxistas (Humphries y Rubery, 1984; Beechey, 1990 y Picchio, 1992; Rubery 1993), que también insisten en la importancia de la división sexual del trabajo y la segmentación de ocupaciones que generan diferencias de ingresos por género y diferencias en el acceso a puestos de trabajo.

Género y Economía según las feministas

Si algo caracteriza a las economistas feministas es la pluralidad y el respeto por las distintas corrientes que existen en su seno. Esto significa que se esfuerzan en subrayar las coincidencias entre sus respectivos enfoques y critican la escasa importancia de los problemas de género en el análisis económico tanto ortodoxo como crítico, aunque reconocen las divergencias entre ellas, y algunas autoras rechazan tanto los análisis neoclásicos como los marxistas. Se ha fundado una Asociación de Economistas Feministas que acoge todas las tendencias en su seno¹¹.

La primera crítica que se hace desde la economía feminista a la ciencia económica

convencional se centra en el carácter masculinista de la misma, protagonizada, en palabras de Louise Vandelac (1994, pp. 184 y 185), «por un homo economicus que representa a un hombre solitario y calculador,..... que sacraliza el dinero y representa la misma esencia de la racionalidad,confunde las leyes del mercado con las de la naturaleza humana y prescinde de las cuestiones no relacionadas con la producción mercantil. En el contexto de esa visión del mundo las mujeres aparecen como un anacronismo y encarnan una curiosa inversión de la normalidad. No transforman la energía humana en mercancía, sino que crean la vida,y se las define socialmente por sus relaciones con el padre, el marido o los hijos»

La segunda crítica desde la economía feminista a la ciencia económica es que no hay un modelo universal o general de comportamiento económico que sea aplicable en el tiempo y en los distintos países. Desde el análisis microeconómico es difícil definir una «mulier economicus». No existe una mujer genérica que sea representativa del género femenino en su conjunto. Las condiciones de género se combinan con la clase social, la raza y el lugar donde se nace y vive para determinar situaciones laborales y condiciones económicas femeninas totalmente diferentes. Las diferencias institucionales, sociales y culturales influyen sobre el funcionamiento de los mercados. La edad, el estado civil, el nivel de estudios, determinan comportamientos económicos diferentes por parte de las mujeres. Y todos estos elementos no son «imperfecciones del mercado» sino que constituyen la propia estructura del sistema económico y social.

El interés de la teoría económica y del análisis aplicado por los temas que afectan a las mujeres y al género (división sexual del trabajo, desigualdades salariales, economía de la familia) es cada vez mayor y ha crecido considerablemente en los últimos treinta años. Por el contrario, los temas económicos pierden protagonismo en la investigación feminista, a favor de otras metodologías históricas, sociológicas y antropológicas, de psicología social, que permitan profundizar en el estudio de la identidad de género. Esto es lógico, dado que la respuesta rigurosa a los interrogantes económicos que plantea la problemática del género desborda el ámbito exclusivo de la Ciencia Económica. Resulta complicado introducir la

problemática de las mujeres y el género –que no es algo económico, sino biológico y social– dentro de los supuestos de la teoría económica, que siempre se refieren a la conducta de un individuo abstracto, de género masculino, que no tiene que cuidar hijos, enfermos o mayores. La consideración del género requiere una aproximación multidisciplinar que reciba aportaciones no sólo de la teoría económica sino también de la historia, la estadística y la sociología, tal como definía Schumpeter la Economía Aplicada¹², de la antropología y de la psicología social. Otros aspectos macroeconómicos de la economía del género constituirían un objeto adecuado de análisis de Estructura Económica, por ejemplo en cuestiones como la estimación de la aportación del trabajo doméstico al producto nacional.

Entre las feministas que critican el enfoque neoclásico (economía de la familia, capital humano), pero se mantienen dentro de los postulados básicos del mismo destacan las aportaciones de Francine Blau, Nancy Ferber, y Julie Nelson¹³. Proponen humanizar la teoría económica, abrir las categorías analíticas típicamente masculinas (competencia, elección racional) y complementarlas con otras femeninas (colaboración, dependencia). También critican el uso excesivo de sofisticados modelos matemáticos.

La especialización defendida por la economía de la familia y la justificación de las diferencias salariales que hace la teoría del capital humano han sido especialmente criticadas. Por ejemplo, Blau y Ferber (1984 y 1992) consideran que esta división del trabajo no es eficiente porque no es tan ventajosa para las mujeres como para los hombres y por tanto no maximiza la utilidad de la familia, ya que uno de sus miembros, la mujer, sale perjudicado: como resultado de la división del trabajo por género, la mujer es más dependiente económicamente del hombre que éste de ella y, por tanto, tiene menos poder de negociación en la toma de decisiones. Asimismo, la ruptura del matrimonio la afecta a ella (y a sus hijos) más que al marido, ya que sus condiciones de acceso al mercado de trabajo son más difíciles y también sus posibilidades de promoción y sus ganancias se verían afectadas negativamente por el matrimonio anterior. En realidad, hay que preguntarse si la ventaja comparativa de las mujeres frente a los hombres para dedicarse al hogar no se susten-

ta, precisamente, en el hecho de que el mercado retribuye su trabajo menos que el de su marido.

La justificación de las diferencias salariales por género por una menor inversión de las mujeres en capital humano a partir de la división sexual del trabajo y la especialización en el hogar, es criticada porque en este argumento hay un problema de causalidad: no se sabe con certeza si las posibilidades de menores ingresos de las mujeres son la causa de que inviertan menos en capital humano o si sus menores ingresos son resultado de que han invertido menos (Dex, 1985).

A partir de los análisis del dualismo y la segmentación del mercado de trabajo y de la segregación ocupacional, F. Blau (1984) extrae una conclusión crucial: la línea de causalidad de la discriminación de la mujer no sólo transcurre desde el papel de la mujer en la familia a su situación en el mercado de trabajo. También su situación laboral afecta a los incentivos para invertir en capital humano de mercado y a la continuidad de la participación laboral. Incluso una pequeña discriminación al inicio de la carrera profesional puede tener efectos enormes sobre la totalidad de la vida laboral. Aunque es improbable que la discriminación en el mercado de trabajo crease la división tradicional del trabajo en el seno de la familia, sí que puede contribuir a perpetuarla. Y, en sentido contrario, mayores oportunidades para las mujeres en el mercado de trabajo pueden generar incentivos poderosos para reducir las diferencias de género tanto en los roles familiares como en el mercado de trabajo.

La relación de interdependencia entre las esferas de la producción y de la reproducción es subrayada por las feministas críticas que, próximas a los planteamientos marxistas (Humphries y Rubery, 1984; Beechey, 1990 y Picchio, 1992; Rubery 1993), insisten en la importancia de la división sexual del trabajo y la segmentación de ocupaciones, pero no comparten la interpretación típica marxista de la participación laboral de la mujer como ejército de reserva (en función de la situación del mercado de trabajo) ya que resulta evidente que en las crisis económicas (como las desencadenadas en 1929 y 1973) no ha aumentado más el paro femenino que el masculino (Rubery 1982). Los empleos femeninos

(profesiones feminizadas de los servicios) se ven menos afectados por la crisis que los masculinos (industrias maduras en crisis). El efecto de la industrialización sobre las mujeres ha sido diferente en distintas etapas. La primera industrialización (revolución industrial) al aumentar la natalidad a largo plazo, contribuyó a la reducción de la participación laboral y el empleo femenino. Sin embargo posteriormente, el aumento de la oferta de bienes domésticos de mercado, elaborados industrialmente, hace inevitable la incorporación laboral de las mujeres porque las familias diversifican su demanda de consumo y quieren más dinero para consumir. También se han criticado las campañas sindicales y eclesíásticas que trataban de proteger a las mujeres y en realidad tenían efectos contra el empleo de la mujer. Por ejemplo, la defensa del salario «familiar» (Borderías y Carrasco, 1994) y de prestaciones que consolidan la dependencia económica de las mujeres con los hombres.

Crisis económica y género. Las mujeres y la recesión

Al tratar sobre economía y género no se puede dejar de lado el tema de cómo han afectado las crisis económicas a las mujeres. Si su situación en el mercado de trabajo es distinta de la de los hombres, si están concentradas en determinados sectores y ocupaciones y sufren situaciones de discriminación y segregación, es de esperar que las crisis también se manifiesten con efectos distintos por género. Jill Rubery dirigió una investigación internacional de carácter comparativo (se estudian los casos de Estados Unidos, Francia, Italia, Gran Bretaña y España)¹⁴ sobre esta problemática, en la que se contrastan las tres hipótesis alternativas que se han elaborado sobre el impacto de la recesión sobre las mujeres. A saber¹⁵:

1) La hipótesis *amortiguadora*, según la cual las mujeres son un reserva flexible de mano de obra que se contrata en periodos de auge y es despedida en las recesiones. Esta hipótesis, relacionada tanto con la teoría del

capital humano como con las del mercado dual de trabajo, defiende el carácter procíclico del comportamiento del empleo femenino. Las dotaciones de capital humano más bajo y la ausencia de formación específica reducen los incentivos de las empresas para mantener en el empleo a estas trabajadoras en situaciones de crisis.

2) La hipótesis de la *segregación ocupacional* por género, según la cual la demanda de trabajo femenino depende de la demanda en los sectores dominados por las mujeres, y por tanto está más relacionada con el cambio estructural que con los factores cíclicos (Milkman 1976; Rubery y Tarling, 1982)

3) La hipótesis de la *sustitución* (Humphries, 1993) predice un comportamiento contracíclico del empleo de las mujeres, ya que conforme la recesión se hace más intensa las empresas tratan de reducir costes contratando trabajadores más baratos, como las mujeres.

En opinión de Rubery, a partir de los resultados de las investigaciones comparativas realizadas en los distintos países mencionados, las tres hipótesis pueden ser compatibles si se analiza el comportamiento del empleo de las mujeres desde una perspectiva histórica y específica de cada país. La segregación ocupacional puede ser típica de las condiciones de empresas pequeñas y empleos inestables. También es posible que el empleo de las mujeres se vea afectado negativamente sobre todo en las fases iniciales de la recesión, cuando desaparecen los puestos de trabajo menos protegidos. Pero más adelante, si la recesión permanece, las empresas recurrirán a la sustitución de trabajadores estables por otros menos estables y peor pagados. La hipótesis amortiguadora y la de la sustitución se refieren a los flujos del mercado de trabajo, mientras que la de la segregación se refiere a cambios estructurales a largo plazo, que conviven con los flujos. En conjunto, las mujeres «han continuado siendo una reserva flexible de mano de obra, al mismo tiempo que las mujeres en general se han convertido en empleadas más estables y permanentes, con una tendencia mucho menor al abandono del mercado de trabajo.....Es probable que las divisiones dentro de la fuerza de trabajo femenina se intensifiquen» (Rubery 1993, pp.400).

Los estudios económicos con perspectiva de género en España. La explotación de las fuentes estadísticas

Continuando con la línea argumental seguida en este artículo, abordamos en primer lugar los estudios sobre la aportación del trabajo doméstico y de las mujeres a la renta nacional y a la economía española en conjunto. En este campo se ha de destacar la aportación de M.^a Ángeles Durán que, desde la Sociología recuerda a los economistas el origen inicial de la disciplina: la etimología de la palabra «economía» proviene de la «oikonomia» de Aristóteles, un tratado sobre la buena administración de la casa y sobre las relaciones entre los hombres y las mujeres. Durán ha realizado un esfuerzo notable, plasmado en numerosísimas investigaciones y publicaciones, algunas de ellas en esta misma Revista, acerca del trabajo de la mujer en España, tema en el que fue pionera ya en 1972. Destacan también sus investigaciones sobre la Contabilidad Nacional y la contribución del trabajo no monetario a la Renta Nacional, el uso del tiempo desde el punto de vista económico, la dimensión económica de la familia, en los que insiste en introducir una dimensión más social (socioeconómica) en el enfoque teórico y empírico de la ciencia económica¹⁶.

Otras aportaciones también muy interesantes son la de Carrasco (1991) sobre el trabajo doméstico e Inmaculada Zambrano (1997) sobre la aportación de las mujeres a la economía de la salud, concretamente sobre la demanda de trabajo no remunerado (Detranme) realizado por mujeres en cuidado de enfermos.

Las investigaciones empíricas más notables se han abordado desde una perspectiva de «economía laboral» que combina las aportaciones de la teoría del capital humano y la economía de la familia con los enfoques del dualismo y la concentración de las mujeres en el segmento secundario del mercado de trabajo, la segregación ocupacional y la discriminación. Entre ellas destacan la de Fernández (1985) sobre *La participación laboral de la*

mujer en España. En ella elabora un modelo microeconómico de la asignación del tiempo en los hogares multipersonales para analizar la decisión de la mujer de participar en el mercado de trabajo, que incluye una función auxiliar del salario sombra de no participantes basada en la teoría del capital humano y en los efectos de la educación y la experiencia laboral. Con ello consigue una función de oferta de trabajo que permite considerar explícitamente las variables relativas a la situación familiar, que juegan un papel determinante. Contrasta el modelo con datos originales, de una encuesta realizada en la Universidad Autónoma de Madrid en 1983 (1.428 cuestionarios válidos) a los padres de los alumnos que se matriculan en primer curso.

Entre todas las investigaciones que utilizan la matriz de datos de la Encuesta de Población Activa destaca la de Garrido (1993) *Las dos biografías de la mujer en España*, para el Instituto de la Mujer. Es sin duda la investigación más completa realizada hasta el momento acerca de los cambios en la vida laboral y social de las mujeres españolas en los últimos 30-40 años. El autor y su equipo de investigación llevan a cabo un explotación exhaustiva de los datos de la EPA analizando la influencia que la transición demográfica y los cambios en la familia, los cambios en la estructura productiva, el aumento de la oferta educativa y el capital humano de las mujeres y el aumento del empleo público han tenido en nuestro país sobre la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo y las transformaciones que ha experimentado su posición en el mismo. Mediante análisis transversales y longitudinales de los datos llegan a definir dos trayectorias generacionales distintas de las mujeres españolas desde el punto de vista vital, de la educación y laboral, que resultan imprescindibles para entender los cambios en la posición laboral de las mujeres españolas.

Otra magnífica investigación, que toma como punto de partida el análisis de Garrido, es la de Toharia para el Informe Foessa de 1994. En ella se analizan, también con los datos de la EPA, cómo los cambios modernizadores experimentados por la sociedad española han influenciado la situación de la mujer, de manera que el aumento de la tasa de actividad es resultado de la influencia de la mejora

del nivel de estudios en la evolución de la soltería y en la fecundidad.

Más recientemente otro trabajo de este mismo autor¹⁷ con Cebrián y Moreno, se pregunta si el crecimiento de la tasa de actividad de las mujeres casadas en España se debe a un aumento de los flujos laborales de entrada (inactividad-actividad-empleo; empleo-paro) de las mismas ó a que, a diferencia de las mujeres de generaciones anteriores, las jóvenes actuales no abandonan el mercado de trabajo cuando se casan y tienen hijos, resultando más plausible la segunda de esta hipótesis.

Otros trabajos realizados también con datos de la EPA¹⁸ estudian empíricamente la posibilidad de que una mujer tenga un hijo adicional teniendo en cuenta su decisión de participación en el mercado de trabajo, dependiendo de la edad y de otros determinantes de la decisión de participación (número de hijos, nivel de estudios de la mujer y del marido).

Albert (1996), a partir de la teoría del capital humano, se pregunta si el aumento de la demanda de educación superior en España en las dos últimas décadas se debe a que hayan mejorado las expectativas de renta y empleo de dicha inversión. Y si esa mejora ha sido mayor para las mujeres, cuyo aumento en la demanda de educación superior ha sido aún más intenso que para los hombres. Concluye que en España se da un desequilibrio entre la demanda de educación y la demanda de trabajo cualificada y que las señales del mercado de trabajo no influyen en la demanda de educación superior. La educación superior es un recurso para luchar contra la incertidumbre que el desempleo provoca en los individuos, ya que el aumento de las expectativas de desempleo de los jóvenes con estudios medios anima a éstos a estudiar en la Universidad.

La Encuesta de Presupuestos Familiares 1990-1991 constituye la base de datos a partir de la cual se han desarrollado otras líneas de investigación empírica centradas en tres cuestiones de gran importancia desde la perspectiva de género: la participación laboral de las mujeres casadas y la contrastación de las hipótesis de la economía de la familia; la discriminación salarial de las mujeres, contrastando las explicaciones de la teoría del capital humano, así como los enfoques de la discriminación -Becker- o de los mercados de trabajo

segmentados –Piore–; y los determinantes de las inversiones en capital humano de los hijos. De ellos destaca el realizado por Moreno, Rodríguez y Vera (1996).

También a partir de los datos de la EPF, 1990-1991, Lázaro y Moltó (1997) analizan empíricamente los patrones de consumo de los hogares donde las mujeres trabajan, tratando de mostrar si son diferentes en comparación con los de los hogares en los que la mujer no trabaja. Si las mujeres trabajan tienen más capacidad adquisitiva, pero menos tiempo. Esto influye en el consumo de determinados bienes y servicios como servicio doméstico (sustituye actividades domésticas muy intensivas en tiempo, y requiere más ingresos para sustituir trabajo doméstico de la mujer por trabajo de mercado u ocio), aparatos y accesorios, esparcimiento y cultura (requiere tiempo) libros y revistas, enseñanza, restaurantes y viajes turísticos..

Mañas (1997) utiliza los datos de la EPF 1990-1991 para analizar los cambios en las pautas de consumo de los hogares españoles, que externalizan la realización de algunas tareas anteriormente realizadas en su seno, como consecuencia de la incorporación creciente de las mujeres al mercado de trabajo y de la mejora del nivel educativo y el stock de capital humano de ambos cónyuges. Si la oferta de bienes y servicios (calidad y precio) de mercado no se ajusta a las necesidades de las mujeres trabajadoras, ello puede influir en una menor incorporación al trabajo o, como está ocurriendo, en una drástica caída de la natalidad.

A partir de los datos de la Encuesta sobre Condiciones de Vida y Trabajo, otras investigaciones abordan la contrastación de los rendimientos diferenciales del capital humano por género. Por ejemplo, Rodríguez (1990) estudia la influencia de la inversión en capital humano de hombres y mujeres en España sobre sus ingresos, distinguiendo tres periodos en cuanto a dicha inversión: la enseñanza obligatoria, los estudios universitarios y la formación en el puesto de trabajo. También Hernández (1995) utiliza los datos de la ECVT para analizar la discriminación salarial y los completa con los de la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (1991) y la Encuesta sobre Discriminación Salarial (1988).

Con los datos de la Encuesta de Discriminación Salarial (1988) del Instituto de la Mujer, Ugidos (1997) analiza las diferencias salariales entre hombres y mujeres en el sector público y en el sector privado, apoyándose en la teoría del capital humano. Los resultados «muestran que el coeficiente de discriminación en el sector privado es un 58 por 100 más alto que en el sector público y además los determinantes de las diferencias salariales por género son distintos en ambos sectores. En el sector privado las diferencias en los salarios iniciales son la principal causa del diferencial salarial. Mientras que en el sector público son los altos rendimientos que reciben los hombres por su educación universitaria y su antigüedad» (pp. 73).

Utilizando los datos de la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (1991) García Serrano y Malo (1997) se preguntan si las mujeres españolas no están recurriendo de forma excesiva a la educación como medio de superar las dificultades en el mercado de trabajo y estiman el desajuste educativo medio de la población española en un 30 por 100 de sobreeducados, que afecta de manera desproporcionada a las mujeres, mientras que la infraeducación afecta sobre todo a los varones.

Desde una perspectiva feminista institucionalista, con un enfoque más crítico, destacan otros trabajos empíricos como el de Carrasco y Mayordomo (1997), realizado con datos de la Encuesta de Población Activa y la Encuesta de Salarios. En una línea de investigación defendida por economistas feministas como Bettio, Humphries y Rubery, rechazan la visión dominante de un mercado de trabajo competitivo y homogéneo y adoptan el enfoque de la segmentación como aproximación más fértil para analizar la incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo. Las «circunstancias domésticas y familiares dibujan las condiciones bajo las cuales las mujeres ofrecen su fuerza de trabajo: la división por sexo del trabajo es así un factor determinante de la segmentación laboral femenina. Ahora bien, las relaciones de género establecidas en el mercado asalariado actúan también sobre el ámbito privado de la familia, estableciéndose una mutua interacción que refuerza la situación diferenciada de las mujeres en las dos esferas» (pp. 44). Las principales conclusiones de su trabajo apuntan

a que en el mercado laboral se está produciendo un doble movimiento de aumento, por una parte, de las desigualdades entre trabajos masculinos y femeninos segmentados por género y, por otra, una creciente diferenciación entre las propias mujeres: un grupo reducido de mujeres con alto nivel de estudios y cualificación que se integra en puestos de trabajo estables de alto prestigio social, frente a al grupo mayoritario de asalariadas en empleos de baja calidad.

Con un enfoque similar, Moltó(1993) lleva a cabo una investigación empírica sobre el comportamiento cíclico del empleo femenino, diferenciando entre componentes cíclicos y componentes de tendencia, aplicando el modelo de Rubery y Tarling (1982). Confirma la hipótesis de que las mujeres actúan como ejército de reserva en algunos sectores porque están concentradas en ocupaciones (segregación ocupacional) sometidas a variaciones cíclicas y en los empleos temporales, así como la aparición de múltiples divisiones entre las mujeres como consecuencia de un mercado de trabajo segmentado.

Por último, Lázaro y Sánchez (1993), analizan el comportamiento de la tasa de actividad femenina en España y la influencia del estado civil, el número de hijos pequeños en el hogar y el nivel de estudios. Ante la fuerte incidencia del paro y el empleo precario entre las mujeres, concluyen confirmando para el caso español la segmentación de la fuerza de trabajo femenina por nivel de estudios (las de estudios superiores van al mercado primario y las que tienen pocos estudios van al mercado secundario o al paro) así como actitudes discriminatorias de los empresarios, que muestran una clara preferencia por la contratación de mano de obra masculina.

Otras líneas de estudio e investigación económica institucional con perspectiva de género abordan cuestiones muy interesantes, como la discriminación fiscal de la mujeres en el IRPF –el sistema de declaración conjunta, que suaviza el gravamen de las familias tradicionales en que la mujer no trabaja, constituye un obstáculo a la incorporación laboral de las mujeres¹⁹– o la discriminación de las mujeres en el sistema de pensiones español –menos acceso de las mujeres al sistema contributivo debido a la división del trabajo en el seno del hogar que dificulta su inserción laboral²⁰–

Conclusiones

Hoy día sabemos que la participación de las mujeres en el mercado de trabajo, sean casadas o solteras, con hijos o sin ellos, ha alterado considerablemente las relaciones económicas entre los sexos y la vida económica en los países industrializados. Sin embargo, todavía las mujeres son las responsables casi exclusivas del trabajo doméstico y todavía también son muy importantes las diferencias en el tipo de empleos ocupados y en las retribuciones monetarias percibidas. ¿Cómo se han abordado estas cuestiones en el análisis económico?.

La economía neoclásica establece una separación radical entre tiempo de trabajo y tiempo de no trabajo. El primero se refiere a las tareas productivas que tienen un valor de cambio, es decir, que se retribuyen con dinero en el mercado. El resto de la vida parece subordinado a ese fin, ganar dinero, que se considera prioritario. En consecuencia, el resto del tiempo, sea trabajo no remunerado u otras actividades, en el mercado se considera ocio y tiene un valor secundario, marginal y subordinado al primero. La realidad es que una parte importante de ese tiempo se dedica a la satisfacción de necesidades esenciales del individuo (dormir, alimentarse, aseo personal) y el resto puede ser ocio, efectivamente; o puede, por el contrario, ser trabajo doméstico, no pagado, dedicado al cuidado del hogar, los hijos, los enfermos y las personas mayores. El mercado «no ve» ese trabajo, que se supone es una actividad privada, cuya realización los miembros de la familia distribuyen entre ellos con arreglo a los criterios que les parece. El problema es que estas tareas son inminentes (no pueden esperar), cotidianas (no se pueden acumular) y además consumen mucho tiempo (alimentar a un niño, lavarlo, etc.). En la división sexual de funciones tradicional, el hombre asume el sostenimiento y reproducción económica de la familia. Para ello trabaja fuera del hogar a cambio de un salario (dinero) con el que financiar los gastos de alimentación, vestido, vivienda, educación, cuidado de la salud, etc. de toda la familia. La mujer se hace cargo de la reproducción física y las tareas domésticas, que son trabajo privado no retribuido. La práctica continuada de esta división sexual de funciones

ha llevado al absurdo de que el conjunto de la sociedad, considere que el hombre se dedica en exclusiva a lo público (profesión, política, negocios), que es su única responsabilidad. Todo su tiempo se dedicará a ello. El resto, puesto que ya ha cumplido su función social, se entiende que debe o puede ser ocio.

La mujer, a su vez, es la exclusiva responsable de lo privado (tareas domésticas, hijos, enfermos, mayores). Si, además, quiere desempeñar un empleo remunerado, es su problema y repercutirá en la reducción de su ocio, ya que ella no puede renunciar a aquellas tareas que se supone son suyas en exclusiva, cuyo peso es considerable. Esto tiene una serie de efectos extremadamente negativos para las mujeres desde el punto de vista de la igualdad de oportunidades y las posibilidades de acceso al empleo, desarrollo de una profesión vocacional y promoción profesional. También repercute en su carrera profesional, ya que la presión de las tareas domésticas determina que muchas mujeres elijan preferentemente aquellas profesiones que les permitan compatibilizar ambas obligaciones en lugar de desarrollar sus aptitudes naturales o su vocación.

La Economía de la Familia y la teoría del Capital Humano intentan explicar la posición de inferioridad de la mujer en el mercado de trabajo, así como las desigualdades salariales por género, por una supuesta descapitalización de la fuerza de trabajo femenina, que interrumpe el empleo para hacer frente a las obligaciones maternas y familiares y, por esa misma razón, realiza menor inversión en formación. Otros economistas aceptan que existe cierta discriminación en el mercado de trabajo, dado que si los hombres y las mujeres son igualmente productivos (al menos potencialmente) serían sustitutivos perfectos, y las desigualdades salariales no tendrían sentido.

Los autores institucionalistas consideran que las diferencias salariales por género reflejan aspectos no competitivos del funcionamiento del mercado de trabajo: no se deben a diferencias de productividad sino a la existencia de un mercado dual y segmentado. La segregación ocupacional por género también explica las diferencias, ya que los empleos estereotipados como femeninos tienen peores condiciones de trabajo y salarios.

Los marxistas consideran que la subordinación de las mujeres en el hogar determina su

posición en el mercado de trabajo. El trabajo doméstico cumple una función de abaratamiento del coste de reproducción de la fuerza de trabajo (salario) y las mujeres constituyen una reserva de mano de obra barata y flexible.

Las economistas feministas critican el carácter masculinista y la pretensión de universalidad del análisis económico y reivindican un enfoque pluridisciplinar a la hora de interpretar adecuadamente las cuestiones que la perspectiva de género plantea a la economía y una humanización de las categorías económicas. Por ello insisten en la interdependencia entre las esferas de la producción y la reproducción social.

La investigación empírica sobre cuestiones de economía y género en España está avanzando considerablemente a partir de la explotación exhaustiva de las fuentes estadísticas disponibles desde el enfoque de la economía laboral. Los resultados obtenidos hasta hoy permiten afirmar que las diferencias en las condiciones económicas, los empleos y la discriminación salarial entre hombres y mujeres son profundas y confirman que, en nuestro país, el camino entre la igualdad legal y la igualdad real es todavía muy largo. Los problemas de discriminación se ven agravados, además, porque también son cada vez más importantes las diferencias entre distintos grupos de mujeres, en función de la edad, el nivel de estudios o el número de hijos. Esto se debe entender en dos sentidos: por una parte, no basta con que las mujeres jóvenes mejoren su capital humano, ya que pueden estar acumulándolo en exceso en relación con las demandas del mercado, y además si tienen hijos sus posibilidades de empleo serán peores que las de los hombres; por otra, a las mujeres mayores, o que no han conseguido finalizar un determinado nivel de estudios, lo que les espera es el empleo precario, el paro o la inactividad. Si no hay una oferta suficiente de servicios públicos y privados sustitutivos de la producción doméstica, las posibilidades de participación económica de las mujeres se ven muy reducidas.

NOTAS

¹ J.S. Mill (1869): *The Subjection of Women*, Londres, 4th edition

² Información Comercial Española (1997): *Mujer y Economía*, núm. 760, febrero, Ministerio de Economía y Hacienda.

³ Los primeros artículos en defensa de la igualdad salarial son a raíz de la incorporación de mujeres a empleos civiles masculinos durante la I Guerra Mundial, por ejemplo Fawcett, M.G. (1918): «Equal Pay for Equal Work» en *Economic Journal*, 28, March; Edgeworth, F. (1922): «Equal Pay to Men and Women for Equal Work», *Economic Journal*, 32, Diciembre.

⁴ Schultz, T.W. (1961): «Investment in Human Capital» *The American Economic Review*, 51; Becker, G.S. ((1975) *Human Capital*, Columbia University Press (edición española de Alianza Editorial, 1983).); (1985): «Human Capital, Effort and The Sexual Division of Labor», *Journal of Labor Economics*, 3(1), Enero; Mincer, J. y Polacheck, S. (1984): «Family Investments in Human Capital: Earnings of Women», *Journal of Political Economy*, vol. 82.

⁵ Becker, G.S. (1957): *The Economics of Discrimination*, The University of Chicago Press, Londres y Chicago.

⁶ Becker, G.S. (1985): «Human capital, effort and the sexual division of labor. *Journal of Labor Economics* 3 (1) Enero.

⁷ M.J.Piore: «Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo» en AA.VV.: *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*. Compilación y edición de Luis Toharia, Alianza Universidad Textos, Madrid, 1983; P. Osterman: *Los mercados internos de trabajo*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1988.

⁸ En los años 70 y hasta los 80 más del 70 por 100 de la mano de obra femenina se concentraba en el sector servicios, especialmente en ocupaciones administrativas, ocupadas mayoritariamente por mujeres. *Equal Opportunities Commission*, 1983.

⁹ Hakim, C. (1979): *Occupational Segregation: A Comparative Study of the Degree and Pattern of Differentiation between Men and Women's Work in Britain, the United States and Other Countries Research Paper n.º 9*, Londres, Department of Employment.

¹⁰ Rubery, Jill (1993): «La segregación professionnelle des femmes et des hommes dans la Communauté Européenne» en *Europe Sociale*, Supplement 3/93

¹¹ Strassman, D. (1995): «Editorial: Creating a Forum for Feminist Economic Inquiry», *Feminist Economics*, vol. 1, n.º 1.

¹² Schumpeter, J.A. (1972): *Síntesis de la evolución del pensamiento económico y sus métodos*, Ariel, Barcelona.

¹³ Especialmente la obra dirigida por las dos primeras, que constituye un excelente libro de texto sobre Género y Economía, Blau, F. y Ferber, N. (1992): *The Economics of Men, Women and Work*, 2nd Ed. Prentice, N.Y. Asimismo, la obra conjunta de Ferber y Nelson (1993): *Beyond Economic Man. Feminist Theory and Economics*, University of Chicago Press.

¹⁴ Rubery, J. (Comp.), (1993): *Las mujeres y la recepción* (Edición Española a cargo de María Luisa Moltó), Ministerio de Trabajo, Madrid (la edición original es de 1988 y no incluye los capítulos referidos a la situación laboral de las mujeres en España.

¹⁵ Idem: pp.25 y siguientes.

¹⁶ Entre sus numerosas obras destacamos en la bibliografía las más relacionadas con la problemática del género en la economía.

¹⁷ Cebrián, I., Moreno, G. y Toharia, L. (1997): «Las transiciones laborales de las mujeres casadas en España, 1987-1996» *ICE* n.º 760.

¹⁸ Álvarez Llorente, G. (1996): *Determinantes de la decisión de fertilidad para el caso de las mujeres españolas*. Tesina de Licenciatura, CEMPFI.

¹⁹ Fuenmayor, A. (1997): La discriminación fiscal de la mujer en la imposición personal. ¿Es justo el IRPF?» *ICE* n.º 760.

²⁰ Salvador, C. (1997): «La protección de la mujer en la vejez: la pensión de viudedad» en *ICE* n.º 760.

BIBLIOGRAFÍA

ALBERT, C. (1996): *La demanda de educación superior en España 1977-1994*, Tesis Doctoral, Universidad de Alcalá de Henares.

ÁLVAREZ LLORENTE, G. (1996): *Determinantes de la decisión de fertilidad para el caso de las mujeres españolas*. Tesina de Licenciatura, CEMPFI.

ARROW, K. (1973): «The theory of discrimination» en Ashenfelter O. y Rees, A. *Discrimination in Labor Markets*, Princeton University Press.

BARRON, R.D. y NORRIS, G.M (1976): «Sexual divisions and the dual labour market» en BARKER, D.L. y ALLEN, S. *Dependence and Exploitation in Work and Marriage*, Londres, Longman.

BEECHEY, V. (1990): «Género y trabajo. Replanteamiento de la definición de trabajo» en Borderías, C. et al. (1994): *op.cit.*

BECKER, G. (1987): *Tratado sobre la familia*, Madrid, Alianza Universidad.

— (1957): *The Economics of Discrimination*, Londres y Chicago, The University of Chicago Press.

— (1975): *Human Capital*, Columbia University Press (edición española de Alianza Editorial, 1983).

— (1985): «Human Capital, Effort and The Sexual Division of Labor», *Journal of Labor Economics*, 3(1), Enero.

BENERÍA, L. y ROLDÁN, M. (1992): *Las encrucijadas de clase y género*, México, Fondo de Cultura Económica.

BIANCHI, M. (1978): «Más allá del doble trabajo», en Borderías, C., Carrasco, C. y Alemany, C. (1994): *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Madrid-Barcelona, Icaria-Fuherm.

BLAU, F.S. (1984): «Discrimination against women: Theory and evidence» in Darity, W. *Labor Economics: Modern Views*, Boston, Luwer-Nijhoff Publishing.

BLAU, F. y FERBER, N. (1992): *The Economics of Men, Women and Work*, 2nd ed. Prentice, N.Y.

BROWN, C. y PREECE, A. (1986): «Housework» en *New Palgrave Dictionary of Economics*, Londres, MacMillan.

CARRASCO, C. (1991): *El trabajo doméstico. Un análisis económico*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

CARRASCO, C. y MAYORDOMO, M. (1997): «La doble segmentación de las mujeres en el mercado laboral espa-

- ñol» en *Información Comercial Española*, Madrid, (Ministerio de Economía y Hacienda) n.º 760.
- CEBRIÁN, I., MORENO, G. y TOHARIA, L. (1997): «Las transiciones laborales de las mujeres casadas en España, 1987-1996» *ICE* n.º 760.
- DEX, S. (1991): *La división sexual del trabajo. Revoluciones conceptuales en las ciencias Sociales*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid (la edición original en inglés es de 1985).
- DOERINGER, P. y PIORE, M. (1971): *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington, Ma. D.C. Heath and Co.
- DURÁN, M.A. (1972): *El trabajo de la mujer en España*, Madrid, Tecnos.
- (1984) «La oikos-nomia. El papel de la familia en la economía española», *Cuadernos Aragoneses de Economía*.
- (1988): «El dualismo de la economía española» en *Información Comercial Española*, n.º 655.
- (1989): «El iceberg español: relaciones entre trabajo mercantil y no mercantil» en *Economía del trabajo femenino. Sector mercantil y no mercantil*, Instituto de la Mujer. Serie Debate, n.º 9;
- (1993): «The Contribution of Non-Monetized Working Time in the Spanish Economy» en Westendorf, D. y Ghai, D. (eds.): *Monitoring Social progress in the 1990's*, Londres, United Nations Research Institute for Social Development, Avebury.
- (1995): «Invitación al análisis sociológico de la Contabilidad nacional», *Revista Política y Sociedad*, n.º 19, Madrid, Universidad Complutense.
- (1997) «El papel de mujeres y hombres en la economía española» en *Información Comercial Española*, n.º 760, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- EDGEWORTH, F. (1922): «Equal Pay to Men and Women for Equal Work», *Economic Journal*, 32, Diciembre.
- FAWCETT, M.G. (1918): «Equal Pay for Equal Work» en *Economic Journal*, 28, Marzo.
- FERBER, M. y NELSON, J. (1993): *Beyond Economic Man. Feminist Theory and Economics*, University of Chicago Press.
- FERNÁNDEZ MÉNDEZ DE ANDÉS, F. (1985): *Análisis microeconómico sobre la participación laboral de la mujer en España*. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.
- FINA, LL. (1996): «Trabajo en casa, fuera de casa y la doble jornada» en Castaño, C. y Palacios, S. (1996): *Salud, dinero y amor. Cómo viven las mujeres españolas de hoy*, Madrid, Alianza Editorial.
- FUENMAYOR, A. (1997): La discriminación fiscal de la mujer en la imposición personal. ¿Es justo el IRPF?» *ICE* n.º 760.
- GARCÍA SERRANO, C y MALO, M.A. (1997): «¿Es diferente el desajuste educativo de las mujeres?» en *ICE* n.º 760.
- GARRIDO, L. (1993): *Las dos biografías de la mujer en España*. Madrid, Instituto de la Mujer, Colección Estudios, n.º 33.
- HAKIM, C. (1979): *Occupational Segregation*, Research Paper n.º 9, Londres, Department of Employment
- HARTMANN, H. (1979): «The unhappy marriage of Marxism and Feminism: Towards a more progressive union», *Capital and Class*, 8.
- (1981): «The family as the locus of gender, class and political struggle. The example of housework», *Signs*, vol. 6. 1981
- HERNANDEZ, P.J. (1995): *Segregación ocupacional de la mujer y discriminación salarial*. Tesis Doctoral, Universidad de Murcia
- HUMPHRIES, J. (1993): «El empleo de las mujeres en la reestructuración de América» en Rubery, J. (comp.), (1993): *Las mujeres y la recesión*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (1997): *Mujer y Economía*, núm. 760, febrero. Ministerio de Economía y Hacienda.
- LÁZARO, N. y MOLTÓ, M.L. (1997): «Oferta de trabajo, patrones de consumo y equipamiento de los hogares españoles» en *ICE* n.º 760.
- LÁZARO, N. y SÁNCHEZ, R. (1993): «Las mujeres y el mercado de trabajo en España: de la transición a la democracia» en Rubery, J. (1993): *Las mujeres y la recesión*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- MAÑAS, E. (1997): «El consumo familiar de servicios en España: Factores explicativos de las decisiones de gasto», *Documento de Trabajo* n.º 4/97. SERVICIO, Madrid, Universidad de Alcalá de Henares.
- MILKMAN, R. (1976): «Women's work and economic crisis: Some lessons of the Great Depression», *Review of Radical Political Economy*, vol. 8, n.º 1.
- MILL, J.S. (1869): *The Subjection of Women*. Londres, 4th edition
- MINCER, J. (1962): «Labor force participation of married women» in *Aspects of Labor Economics*. NBER, Princeton University Press.
- MINCER, J. y POLACHEK, S. (1984): «Family Investments in Human Capital: Earnings of Women», *Journal of Political Economy*, vol. 82.
- MOLTÓ, M.L. (1993): «Las mujeres en el proceso de modernización de la economía española» en Jill RUBERY (comp.) (1993): *Las mujeres y la recesión*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- MORENO, G., RODRÍGUEZ, J.M y VERA, J. (1996): *La participación laboral femenina y la discriminación salarial en España*. Madrid, Consejo Económico y Social.
- OECD (1995): *Household production in OECD Countries. Data Sources and Measurement Methods*. París, OECD.
- OSTERMAN, P (1988): *Los mercados internos de trabajo*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- PIORE, M.J. (1983): «Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo» en AA.VV.: *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*. Compilación y edición de Luis Toharia, Madrid, Alianza Universidad Textos.
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, J.M. (1990): *La discriminación salarial de la mujer en España*. Tesis Doctoral, Madrid, Universidad Autónoma.
- RUBERY, Jill (1993): «La segregation professionnelle des femmes et des hommes dans la Communauté Européenne» en *Europe Sociale, Supplement* 3/93.
- RUBERY, J. (Comp.) (1993): *Las mujeres y la recesión*, (edición española a cargo de Maria Luisa Moltó), Madrid, Ministerio de trabajo, (la edición original es

- de 1988 y no incluye los capítulos referidos a la situación laboral de las mujeres en España).
- RUBERY, J. y Tarling, R. (1982): «Women in the recession» en Currie, D. y Sawyer, M. (eds.) *Socialist Economist Review, 1982*, Londres, Merlin Press.
- SALVADOR, C. (1997): «La protección de la mujer en la vejez: la pensión de viudedad» en *ICE* n.º 760.
- STRASSMAN, D. (1995): «Editorial: Creating a Forum for Feminist Economic Inquiry», *Feminist Economics*, vol.1, n.º 1.
- SCHULTZ, T.W. (1961): «Investment in Human Capital» *The American Economic Review*, 51, Marzo.
- TOHARIA, L. (1994): «La evolución de la situación de la mujer» en Fundación Foessa, *V Informe Sociológico sobre la Situación Social en España*, apartado 8.4.
- UGIDOS, A. (1997): «Diferencias salariales entre hombres y mujeres en el sector público y en el sector privado» en *ICE*, n.º 760.
- VANDELAC, L. (1994): «La economía doméstica y la salsa mercantil...o las valoraciones monetarias del trabajo doméstico» en Borderías, C. et al (1994): *op.cit.* La edición original del artículo de Vandelac es de 1985.
- ZAMBRANO, I. (1997): «La aportación de las mujeres a la economía de la salud». *ICE*, n.º 760.