La valoración monetaria del trabajo no remunerado

Luisella Goldschmidt-Clermont

(Traducción: Valle Maroto)

1. Introducción¹

Hay que agradecer al Instituto de Estadística de Canadá la Organización de una Conferencia Internacional sobre «Medida y Valoración del Trabajo no Remunerado». No es sorprendente, y sí muy adecuado, que esta iniciativa provenga de una institución pionera en el campo del trabajo no remunerado. La investigación en este campo se beneficiará considerablemente de la coordinación internacional y progresará más rápidamente si la experiencia de varios países puede hacerse acumulada.

El espacio para la presentación de un tema tan complejo es escaso, por lo que plantearé mis afirmaciones de un modo más categórico y provocativo de lo que de otro modo haría, remitiendo las explicaciones más matizadas a otras sesiones de discusión posteriores. También haré algunas críticas a otros trabajos anteriores; lo hago con el objetivo de constuir sobre lo ya aportado por los investigadores que me han precedido, para lograr unas valoraciones más útiles. Confío en que mis críticas se reciban en el mismo sentido que las emito; como una contribución constructiva al progreso científico en el campo de nuestro interés común.

Voy a discutir solamente los aspectos económicos, puesto que se me ha solicitado que me concentre en los aspectos metodológicos del trabajo no remunerado; pero no puede concluirse, por ello, que no se consideren importantes otros aspectos.

El trabajo no remunerado se produce en diferentes circunstancias. La valoración del trabajo no remunerado que se realiza dentro de la estructura formal de las organizaciones (trabajo voluntario, trabajo obligatorio no remunerado, trabajo comunitario, trabajo familiar no pagado en empresas que producen para el mercado, etc.) pone al descubierto algunos problemas que pueden resolverse utilizando las tasas salariales predominantes en esas organizaciones para el trabajo remunerado, ajustadas por medio de técnicas de valoración de puestos de trabajo. Este tipo de valoración no va a discutirse aquí.

Lo que esta valoración va a tratar de discutir es el trabajo no remunerado que los hogares invierten en la producción de bienes y servicios que se consumen sin pasar por transacciones de mercado, por el mismo hogar que los produce

o por otros hogares de la misma red (familia, amigos, vecinos, etc.).

Habitualmente, los inputs de trabajo en la producción no mercantil de los hogares, se miden por unidades de tiempo. Esta medición es por sí misma extremadamente valiosa, puesto que permite la obtención de buen número de conclusiones sociales y económicas. No obstante, para algunos propósitos la valoración monetaria es necesaria para establecer comparaciones con otros datos económicos expresados en términos monetarios. Trataré de introducir brevemente algunos de los temas que surgen de la valoración monetaria del trabajo no remunerado de los hogares.

Una particularidad de la producción doméstica es que tanto los inputs como los outputs del trabajo son no-monetarizados. En este sentido, la producción en los hogares es más «no-de mercado» que otras actividades no-de mercado, como, por ejemplo, los servicios gubernamentales que no se venden al público, pero cuyos inputs de trabajo están regulados por los salarios del mercado laboral.

Antes de entrar en la discusión de los métodos de valoración, conviene hacer algunas precisiones preliminares.

El trabajo es un input para la producción. En el sector de mercado de la economía, el problema conceptual no se plantea: una actividad pagada se considera trabajo. El trabajo no remunerado también es un input para la producción. Sin embargo, como no se paga por ello, los límites entre el trabajo no remunerado y el no-trabajo tienen que definirse; corresponde a la frontera entre las actividades productivas y las personales. Las actividades productivas se distinguen de las personales por medio del criterio de «tercera persona», que dice que una actividad puede reconocerse como productiva si puede ejecutarse por otra persona diferente de la que se beneficia de ella; o, en otras palabras, si su ejecución puede delegarse en alguien más, obteniendo el resultado deseado (Reid, 1934; Hawzylshyn, 1977; Hill, 1979). Por ejemplo, puede delegarse la preparación de la comida (una actividad productiva), pero no el acto de comerla (actividad personal).

Sin embargo, una actividad puede ser productiva en algunos aspectos y personal en otros. Por ejemplo, la preparación de una tarta de cumpleaños para un niño es una actividad productiva (las tartas pueden comprarse), y también una actividad personal (porque la preparación es un testimonio de cariño que le confiere su valor simbólico personal). Para el propósito de la valoración económica, sólo necesita considerarse el aspecto económico de la actividad.

Las actividades personales de cuidado son necesariamente actividades personales. Por ejemplo, el arreglo del propio pelo es una actividad de cuidado personal, pero puede ser hecha por un peluquero y es por tanto una actividad productiva. El afeitado es una actividad del cuidado personal que se acostumbraba a hacer por barbero en otras épocas en mucho mayor medida de lo que se hace actualmente en algunas sociedades y entonces era sin lugar a dudas una actividad productiva. El baño es una actividad de cuidado personal que para los incapacitados requiere la intervención de una «tercera persona», aunque para un individuo en condiciones normales sería inconcebible en la mayoría de las sociedades que se la considerase una actividad productiva. Las normas sociales pueden poner algunos límites a la aplicación del criterio de la tercera persona.

La contratación de una tercera persona para la ayuda del hogar, en ciertas crisis, parece normal en algunos grupos sociales, en tanto que en otros grupos esta contratación es impensable y el apoyo tiene que proporcionarse por una tercera persona no remunerada de las relaciones o redes del hogar. En ambos casos, las actividades correspondientes son productivas. La posibilidad de «alquilar» o remunerar a la persona que desempeña las actividades no es un requisito del criterio de tercera persona.

La misma actividad productiva (por ejemplo, los jardines hortícolas) puede percibirse por una persona como trabajo y por otra como *ocio*. La actividad es productiva si sus outputs pueden ser generados por una «tercera persona», es lo único que importa a efectos de medición económica: las actividades de «tiempo libre» o de «tiempo de ocio» pueden ser productivas. Desde el punto de vista económico es irrelevante que la persona que realiza la actividad (orientada o no al mercado) derive de ella alguna utilidad. Deliberadamente, las valoraciones eco-

Criterio de la tercera persona

Actividades productivas	Actividades personales
↑	↑
Trabajo	No-trabajo

nómicas se limitan a la dimensión económica; los valores personales y sociales vinculados con la ejecución de las actividades tienen que tenerse en cuenta en el análisis y en la interpretación de las mediciones económicas, pero no pueden medirse en unidades económicas.

Tras estos comentarios introductorios, pasemos a la metodología de la valoración. No es posible discutir aquí en detalle los muchos métodos que se han utilizado para valorar el trabajo no remunerado. En lugar de ello, simplemente los mencionamos y nos centraremos en algunos aspectos seleccionados.

2. Dos perspectivas básicas de evaluación

Como ya señalábamos, en la producción de los hogares hay dos cantidades desconocidas; el valor del trabajo no pagado y el valor del output del hogar.

Para alcanzar la valoración monetaria del proceso de producción de los hogares, disponemos de dos perspectivas básicas (Lützel, 1989):

- a) se toma prestado del mercado un valor (precio) para el output de los hogares y se deriva de él el valor del trabajo, es decir, se realiza una «valoración basada en el output o, alternativamente,
- b) se toma prestado del mercado un valor (salario) para el trabajo y se deriva de él el valor del output, es decir, se realiza una «valoración basada en los salarios».

Desafortunadamente, cada una de estas perspectivas conduce a diferentes resultados.

a) *El método del output o resultado.* En esta perspectiva, el valor del trabajo no remunerado es una cantidad desconocida; se mide como retorno por el trabajo (RT), es decir, incluye la remuneración por trabajo (el equivalente a un salario) y el plus generado (Goldschmidt-Clermont, 1989).

El proceso, en la perspectiva basada en el output, consiste en:

- Identificación de la producción del hogar (bienes y servicios), midiéndolo en unidades físicas.

- Determinación del precio de los bienes y servicios similares producidos en el mercado.
- Imputación de este valor a la producción (putput) del hogar (valor bruto del producto, VBP).
- Deducción del consumo intermedio (CI), amortización del capital (AC) y salarios pagados a los empleados domésticos (SD).
- Obtención del valor del trabajo no pagado (RT):

$$RT = VBP - (CI + AC + SD)$$

Además, si la cantidad de horas (H) dedicadas a la producción doméstica (al trabajo no remunerado) es conocida, puede calcularse el retorno de trabajo por hora (RTH) (Goldschmidt-Clermont, 1983a).

$$RTH = RT/H$$

Para concluir esta esquemática presentación del método basado en la producción, permítanos llamar la atención sobre el hecho de que refleja los niveles relativos de productividad del hogar y del mercado. En la producción de bienes standards, las empresas del mercado alcanzan una elevada productividad aprovechando la producción en masa, la especialización y las inversiones en equipamientos importantes: consecuentemente, pueden producir a precios relativamente bajos. Para este tipo de producción, el hogar está en desventaja: a precios de mercado, el valor de la producción del hogar es bajo y lo mismo sucede con los retornos por trabajo. De ahí que algunos hogares interrumpen la producción de estos bienes.

Por el contrario, en la producción basada en trabajo intensivo (por ejemplo, los servicios personalizados tales como el cuidado de los niños, ancianos, etc.) el hogar está en posición ventajosa porque está más próximo al consumidor de los servicios y sus gastos generales (overhead) son bajos: los retornos por trabajo son altos.

b) *El método basado en el salario.* Desde esta perspectiva, el valor de la producción del hogar es la cantidad desconocida; el valor del trabajo no remunerado (V no RT) se toma prestado del mercado como salario medio (SMM, salario medio en el mercado) multiplicado por el tiem-

po (número de horas) dedicado al trabajo no remunerado (H).

$$V_{noRT} = SMM \times H$$

En la aplicación más simple de este método, el valor de la producción del hogar se iguala al valor de los inputs de trabajo. En una forma más elaborada, (por ejemplo, la valoración al coste de los factores), el factor trabajo se valora a cierta tasa salarial, y se añaden los consumos intermedios, la amortización del capital y los salarios pagados a los empleados domésticos.

En las valoraciones basadas en los salarios, el valor del trabajo no remunerado del hogar varía exclusivamente en función de los factores que influyen sobre los salarios en el mercado laboral; la productividad de las empresas en el mercado, las negociaciones de poder de los sindicatos, etc. Desde esta perspectiva, el valor del trabajo no remunerado no guarda relaciones con la productividad del hogar. Como resultado, este método de valoración no tiene capacidad de explicar los cambios de producción del sector hogares al sector de mercado y viceversa.

3. Algunos métodos de valoración basados en los salarios

Más de una decena de distintos tipos de salarios de mercado se han utilizado en las valoraciones del trabajo no remunerado. Aquí no vamos a discutirlos todos, y el lector interesado puede remitirse a otras publicaciones anteriores (Goldschmidt-Clermont, 1982, 1987a, 1987b, 1989 y 1990). Pero es preciso introducir unas breves clarificaciones terminológicas.

Bajo la denominación «coste de reposición en el mercado» se han utilizado salarios muy diferentes. Querría sugerir que esta denominación, que es muy imprecisa, se apartase y sustituyera por términos más específicos que recojan la importante distinción metodológica entre trabajadores en los hogares y trabajadores en las empresas del mercado:

- Salarios de los trabajadores de hogar sustitutivos:
 - generalista
 - especialista

- Salarios de los trabajadores en empresas del mercado que producen el mismo bien o servicio que en el hogar (salario para una función del mercado equivalente).

Más tarde veremos por qué esta distinción es importante.

De un modo similar, hay cierta confusión sobre la denominación «coste de oportunidad de tiempo». En sentido estricto, en el método de coste de oportunidad de tiempo, al trabajo no remunerado se le asigna un valor imputado que es el salario perdido en el mercado por la persona que realiza el trabajo no remunerado en el hogar. Sin embargo, bajo esta apelación se han usado salarios promedio, especialmente en las valoraciones macroeconómicas. De nuevo, por razones metodológicas que más adelante discutiremos, es importante la especificación y distinción entre:

- a) El coste de oportunidad de tiempo (el salario perdido por un individuo).
- b) El salario promedio:
 - De todos los trabajadores.
 - De todas las mujeres trabajadoras.
 - De las mujeres trabajadoras en ocupaciones de servicios.
 - etc.

En la discusión que sigue, sobre las cuatro categorías de salarios más utilizadas, haremos constante referencia a su adecuación para el propósito del análisis económico. He aquí algunos ejemplos de los propósitos a los que nos referimos:

- La determinación de la contribución del trabajo no remunerado al «producto interior bruto ampliado» (PIB más todas las producciones no recogidas actualmente).
- La determinación de la porción relativa de producción orientada al mercado y la producción no-de mercado en el «consumo ampliado» (al nivel de los hogares).
- La comparación entre los «ingresos ampliados» de distintos subgrupos de la población.
- La comparación entre la porción relativa de las diferentes actividades del hogar en la contribución al hogar de ingresos no-de-mercado.

- La comprensión de la dinámica de las transferencias de producción (del hogar al mercado y viceversa).

Este tipo de análisis económico tiene aplicaciones en la política económica.

El coste de oportunidad de tiempo

En el método del coste de oportunidad de tiempo, a los inputs del trabajo en las actividades domésticas se les asigna un valor imputado que es el salario perdido antes mencionado. El método se basa en la teoría y modelos económicos designados para explicar las decisiones de los hogares sobre el uso del tiempo y otras asignaciones de recursos (Becker, 1965, Lancaster, 1966). Las teorías y los modelos correspondientes se construyen sobre cierto número de presuposiciones; los hogares asignan tiempo de modo que maximicen sus retornos; tienen la posibilidad de sustituir el tiempo de mercado por el tiempo no-de-mercado (en unidades marginales) y viceversa; el salario de mercado perdido revela el valor de utilidad que el hogar otorga a la asignación del tiempo de sus miembros a la producción en el hogar, etc. Debido a las suposiciones implicadas, estos modelos están sujetos a un fuerte criticismo por su falta de validez fuera del limitado círculo de hogares privilegiados en las economías desarrolladas.

El coste de oportunidad en tiempo es un concepto al nivel del hogar que puede usarse para analizar el comportamiento de los hogares en su intento de alcanzar los objetivos sociales y personales, para maximizar los retornos por su trabajo de mercado y no-de-mercado en tanto que toman en consideración circunstancias particulares tales como la cualificación profesional, la disponibilidad de trabajo de mercado, los gastos relacionados con el empleo, los desplazamientos al trabajo, etc. (Seel, 1991). Tal tipo de análisis puede tener aplicaciones en los repartos de propiedad en casos de divorcio; el coste de oportunidad es uno de los muchos aspectos que en tales asignaciones puede tenerse en cuenta.

El coste de oportunidad de tiempo no es relevante para las mediciones macroeconómicas, porque corresponde a un ejercicio de modelos, basado en cierto número de presuposiciones que no se aplican a la mayoría de la población,

porque las consideraciones de utilidad están fuera del campo de la contabilidad económica y porque, lo que es aún más importante, el valor obtenido no guarda relación con el trabajo que realmente se valora: con este método, por ejemplo, el trabajo de lavar platos conlleva un valor más alto si los lava un profesor de universidad que si lo hace un auxiliar administrativo.

El coste de oportunidad de tiempo no debe por tanto reservarse como método para valorar el trabajo no remunerado, excepto al nivel de los hogares individuales. Lo que es más relevante para la medición económica es el uso de los salarios medios que se discute en el epígrafe siguiente y que, desafortunadamente, se han denominado inadecuadamente como «coste de oportunidad» en muchos estudios.

Salarios medios

Los salarios medios se han utilizado, al nivel del hogar, como un proxy de los salarios perdidos que determina la asignación de tiempo del hogar cuando el miembro del hogar no remunerado no tiene salario de mercado.

Los salarios medios también se han utilizado en los intentos de aplicar la teoría de la asignación de tiempo a la valoración macroeconómica del trabajo no remunerado del hogar. Si olvidamos la teoría económica y los modelos que han llevado al uso de los salarios medios; ¿podríamos aceptar estos salarios como una base válida para imputar un valor al trabajo no remunerado de los hogares? En otras palabras; ¿es una aproximación aceptable en el nivel macroeconómico, la de asumir que todo el tiempo de trabajo, de mercado y de no mercado, tiene el mismo valor medio? En nuestra opinión, esta no es una aproximación aceptable, porque la mayoría de las actividades orientadas al mercado tienen poco en común con las actividades del hogar y se realizan en circunstancias de productividad muy diferentes.

Además, esta valoración no es de mucha utilidad para el análisis económico; los datos de uso del tiempo ya miden los inputs de trabajo en unidades de tiempo; al multiplicar estos datos por un salario de mercado que no tiene nada en común con el output de los hogares se da un valor monetario que varía longitudinalmente según la situación de los sectores de mer-

cado de la economía, y no según las variaciones en la producción del hogar. En otras palabras, la multiplicación por un salario medio no añade información útil para el análisis económico respecto a la que ya habían proporcionado anteriormente los datos de uso del tiempo.

Los salarios de los trabajadores que ejecutan funciones similares en empresas del mercado

Según este método, a los inputs de trabajo en las actividades domésticas se les asigna un valor imputado que es el salario pagado a los trabajadores que realizan actividades similares en las empresas de mercado, determinando la similitud sobre la base de los resultados (outputs) de la actividad. Por ejemplo, los salarios de cocineros en los restaurantes, de planchadores en las lavanderías, de profesores de guarderías, o de mecánicos de automóviles, han sido utilizados para imputar un valor al tiempo dedicado por los hogares a la preparación de comidas, cuidado de la ropa del hogar y vestidos, cuidado de niños y reparaciones del equipamiento del hogar.

En las empresas de mercado, las circunstancias de producción, como ya hemos señalado, son diferentes de las que prevalecen en los hogares; las inversiones de capital son más altas y la organización de la producción es diferente (producción en masa, producción en cadena, especialización en tareas y requisitos de cualificación). Estas circunstancias afectan a la productividad y hacen posible que las empresas paguen salarios más elevados que los que podrían pagar si la productividad se mantuviese al nivel artesanal.

Los salarios de los trabajadores que ejecutan, en empresas de mercado, funciones equivalentes a las que se realizan en los hogares, no es una base satisfactoria para la imputación, debido a que se relacionan con la producción de las empresas y no con la de los hogares, y porque, en consecuencia, no proporcionan información para el objetivo de análisis económico de la producción de los hogares.

Además, la imputación de salarios correspondientes a la labor intensiva en las empresas comerciales ocasiona problemas cuando se trata de aplicarlos a las actividades de tiempo libre, desarrolladas a un ritmo de ocio. Otro problema vinculado a la imputación de estos

salarios es la valoración de las actividades simultáneas.

Los salarios de los trabajadores del hogar sustitutivos

Según este método, a los inputs del trabajo en las actividades domésticas se les asigna un valor imputado que es el salario que un trabajador remunerado (un generalista o un especialista) recibiría por sustituir el trabajo del hogar no remunerado, por desarrollar en el hogar las mismas actividades.

Este método de valoración es especialmente apropiado cuando se estiman los costes financieros incurridos por un hogar en caso de muerte o invalidez del ama de casa, como resultado de la responsabilidad de otra persona.

Los mejores salarios en que puede basarse esta imputación son los de los sustitutos polivalentes (generalistas), con responsabilidades en la gestión del hogar. En algunos países, existen sustitutos de hogar institucionalizados que encajan bien en esta definición. Son trabajadores que pueden —o no— haber recibido un entrenamiento y titulación específica para su profesión y que, sobre todo, suelen ser responsables de visitas a los ancianos o a los hogares en que la madre está enferma. Otros tipos de trabajadores cuidan de varios niños en su propio hogar. Sin embargo, en otros países no existen estos sustitutos institucionalizados, en esos casos los salarios de los generalistas (trabajadores domésticos que realizan diversas tareas) pueden usarse corregidos, cuando es relevante, para contabilizar las responsabilidades adicionales y la disponibilidad permanente de los trabajadores no remunerados del hogar.

Estos salarios se pagan por la ejecución de actividades domésticas: no son apropiados para otras actividades productivas no-de-mercado como, por ejemplo, el mantenimiento y reparación de los locales y equipamiento del hogar. Para esto, dada la escasez de artesanos en las economías industrializadas, están apareciendo pequeñas empresas que resuelven cualquier necesidad de ayuda y que realizan en el hogar las pequeñas reparaciones (fontanería, electricidad, carpintería, mecánica). Los salarios pagados a estos generalistas habilidosos son los adecuados para este tipo de actividades.

Una cuestión frecuentemente debatida es la

de si los valores usados para la imputación deberían ser los de los *salarios brutos o netos*. Cuantitativamente, la diferencia entre salarios brutos y netos puede ser muy amplia; en los trabajos preparatorios de la actual valoración en Alemania (Schäfer, 1992), los salarios brutos eran más del doble de los salarios netos (Schwaiz y Schäfer, 1993). La respuesta a estas cuestiones ilustra el tipo de relaciones entre la naturaleza de las medidas y el uso que puede hacerse de los datos, aunque este es un problema general de las estadísticas y no sólo afecta al trabajo no remunerado. En mi opinión, para los propósitos de la Contabilidad Nacional, deberían usarse las remuneraciones netas después de impuestos y de pagos a la seguridad social, puesto que el trabajo remunerado no genera flujos de seguridad social o flujos de impuestos sobre los ingresos. Por otra parte, para los fines del nivel de hogares, las remuneraciones brutas son relevantes porque corresponden a los gastos perdidos que permiten al hogar alcanzar cierto nivel de vida sin necesidad de desembolsar su equivalente monetario.

Al nivel agregado de las valoraciones, la solidez de utilizar salarios vinculados a un mercado de trabajo determinado se pone a veces en cuestión. El argumento es el siguiente: si, por ejemplo, todas las amas de casa no remuneradas se convirtiesen en trabajadoras domésticas pagadas, o si todas las amas de casa no remuneradas buscasen empleos y contratasen sustitutos para ejecutar las tareas domésticas en sus hogares, estos grandes cambios en la oferta y demanda de empleo ocasionarían cambios en las tasas salariales e invalidarían las correspondientes valoraciones del trabajo no pagado. Este argumento implica que con el fin de usar los salarios de mercado en la imputación, hay que asumir una transferencia completa e instantánea de trabajo desde las actividades no remuneradas a las remuneradas. Sin embargo, nosotros suponemos que esta suposición es innecesaria. La transferencia de trabajo desde las actividades no remuneradas a las remuneradas (y viceversa) es un proceso gradual y continuo que causa cambios constantes en las tasas salariales. Sobre la curva de estas tasas salariales puede determinarse, en un punto del tiempo y del espacio, el valor del mercado de los inputs de trabajo sin tener que preocuparse sobre cuál ha sido o será este valor en otro momento. Esta consideración no es específica de las imputacio-

nes de valor; afecta a todas las mediciones económicas: los precios usados son los corrientes y el hecho de que puedan ser diferentes en otras circunstancias no se toma en consideración.

Para concluir esta breve discusión de algunos métodos de evaluación seleccionada, los salarios de los trabajadores de hogar sustitutos son los salarios más satisfactorios para realizar valoraciones del trabajo no remunerado de los hogares basadas en los salarios, porque estos trabajadores sustitutos trabajan en circunstancias de productividad muy próximas a las de los miembros no remunerados del hogar. La imputación proporciona el valor del mercado del trabajo no remunerado. Si el objetivo es simplemente establecer un orden de magnitud aproximado del valor del trabajo no remunerado, este método de valoración es suficientemente satisfactorio.

Sin embargo, para los propósitos del análisis económico, esta situación es diferente. Lo que se desconoce, debido a la ausencia de investigación sobre el tema, es cómo se relaciona el valor de mercado con el valor de la producción doméstica. En otras palabras, ¿si su tiempo productivo vale el valor del mercado, los hogares están operando con pérdidas? ¿Les cuesta más su producción de lo que les costaría comprar los correspondientes bienes y servicios en el mercado? La relación entre salarios y valor de la producción se conoce a través de la producción del mercado, que esta monetarizada por completo y de la que existe contabilización; los mecanismos del mercado mantienen el equilibrio entre costes y precios; si la carga salarial es demasiado elevada, la empresa tiene que abandonar el negocio. El hogar no conoce el valor de su trabajo no remunerado ni tiene contabilidad, las constricciones económicas, financieras, sociales o personales pueden hacer que el trabajo no remunerado disponible se amplíe con retornos inferiores que los de su valor de mercado (Mueller, 1984; Nag, White and Peet, 1978). También lo contrario puede ser cierto, los retornos al hogar por trabajo no remunerado pueden ser más altos que su valor de mercado (Cabanero, 1978; Goldschmidt-Clermont, 1983b).

Los salarios de los sustitutos del hogar no son una base satisfactoria para la evaluación, en el análisis económico, debido al desconocimiento de su relación con el valor de la producción del hogar. Para el análisis económico,

es necesario conocer el valor de mercado (imputado) de la producción del hogar; la valoración basada en salarios no puede proporcionar los datos necesarios.

4. Ejecución

Después de estas consideraciones conceptuales, hay que decir algunas cosas sobre la implementación.

Los métodos de valoración basados en los salarios parecen los más sencillos para implementar las estadísticas de uso del tiempo existentes, y hay estadísticas disponibles sobre salarios.

No obstante, los salarios de mercado requieren cierta elaboración antes de que puedan aplicarse al trabajo no pagado. Ya hemos mencionado los ajustes por responsabilidad, cualificación, disponibilidad permanente, etc, cuando discutimos los salarios de los trabajadores domésticos.

Los salarios de los trabajadores en empresas se extienden en un amplio abanico de valores dentro de la misma profesión; por ejemplo, entre el del pinche y el del chef cualificado. La selección, subjetivamente hecha por los investigadores, influye grandemente en el valor atribuido al trabajo no remunerado. Una versión mejorada de este método se aplicará a la valoración que se está realizando en Alemania; utilizará un salario medio de la profesión ponderado por el número de trabajadores efectivamente empleados en los diferentes niveles salariales (Wolff, 1992). Este método requiere estadísticas muy detalladas sobre empleo y salarios.

Los salarios medios también precisan otro tipo de selección: ¿qué promedio debería utilizarse? ¿El de todos los trabajadores, el de las mujeres empleadas, solamente el de trabajadores de los servicios, etc.? También aquí los posibles valores resultantes para el trabajo no remunerado se extienden en un amplio rango que disminuye la credibilidad y utilidad de los resultados.

Las valoraciones basadas en la producción (output) requieren datos sobre los precios y sobre el volumen (las cantidades físicas) de la producción doméstica.

Respecto a las estadísticas de precios hay una amplia disponibilidad y las técnicas de ajuste según diferencias de calidad y variaciones regionales se usan comúnmente en las contabilidades nacionales. Puede que sea necesario elegir entre

varias alternativas de mercado para los productos del hogar; las decisiones pueden tomarse objetivamente sobre la base de comparaciones de la calidad, asociándose algunos hogares en los procesos de selección.

Los datos sobre volumen de la producción doméstica se han recogido en varios estudios parciales sobre algunas actividades domésticas concretas. (Vid. Goldschmidt-Clermont, 1993). En la medida en que sabemos, sólo en Finlandia existen datos sobre el volumen de la producción de los hogares que no va al mercado. Sin embargo, este tipo de datos no están disponibles en la mayoría de los países y requeriría cierto esfuerzo de innovación de las oficinas de estadística, junto con la colaboración de instituciones académicas.

Hay un tipo de reducción que podría disminuir considerablemente la carga de la obtención de datos en los países en que ya existen datos sobre el uso del tiempo. Esta reducción consiste en recoger los datos de producción de una muestra reducida de población, calculando los retornos por hora del trabajo (vid. epígrafe anterior) en esta muestra y después imputando estos retornos al trabajo de los datos de uso de tiempo nacionales. Los retornos de trabajo, calculados desde los precios de mercado, requieren ciertos ajustes cuando se utilizan para las cuentas nacionales; la deducción de los impuestos y los pagos a la seguridad social, añadido de los subsidios, etc.

Para el nivel macroeconómico, ambos métodos (el basado en salarios y el basado en producción) requieren datos sobre impuestos, seguridad social, contribuciones y subsidios concedidos a las empresas de mercado, con el fin de contabilizar solo los flujos realmente generados. Los datos sobre el consumo intermedio de los hogares y sobre la amortización de capital (el consumo de los bienes duraderos) también son necesarios.

Otros problemas

Frecuentemente surgen cuestiones sobre el trato que hay que dar a las actividades simultáneas, al tiempo de transporte, al tiempo dedicado a comprar, al cuidado de niños, a las actividades de ocio, etc. La mayoría de estos problemas sólo surgen en las valoraciones basadas en salarios.

La valoración del cuidado de los niños es más fácil si se distinguen y valoran por separado los cuidados activos, los pasivos y los de simple «estar dispuesto a acudir». En cuanto a las actividades simultáneas, es impensable que puedan acumularse los salarios de una planchadora, una maestra y una cocinera durante el tiempo dedicado por un ama de casa a planchar, aunque al mismo tiempo esté supervisando el trabajo escolar de los hijos y vigile la comida puesta en el horno. Una posibilidad, aunque no enteramente satisfactoria, es la de elegir una de las actividades y descartar las restantes. En el método de output o producción pueden considerarse todas las actividades; la reducida producción de cada una de las tareas singulares es visible en los retornos por trabajo horario, en tanto que el output acumulado refleja el alto valor del trabajo no remunerado cuando se realizan simultáneamente varias actividades.

El ocio es una percepción subjetiva de importante consideración desde el punto de vista psicológico y social. Las actividades de tiempo de ocio crean problemas de valoración en el método basado en salarios, porque se teme que el ritmo de la actividad del trabajador no remunerado puede ser más bajo (pero también puede ser más elevado, a causa de la motivación) que en el caso de los trabajadores remunerados. En las valoraciones basadas en el producto, no es necesario tomar en consideración si la actividad se realiza en tiempo percibido como de ocio o no; si el hombre que cuida el huerto se para a menudo a escuchar los pájaros, esto se reflejará en su producción de verduras y los retornos por trabajo se reducirán en la misma medida.

El transporte podría asociarse con el objetivo del desplazamiento: por ejemplo, con este procedimiento, la conducción hacia el trabajo (orientado al mercado) debería contabilizarse como una actividad vinculada al empleo: la conducción hasta el supermercado debería contabilizarse como producción doméstica no-demercado; y la conducción de sí mismo o de la familia hacia las pistas de tenis, una actividad personal. Desde el punto de vista de la contabilización del uso del tiempo, ésta es una solución satisfactoria. Sin embargo, por lo que toca a la valoración del tiempo, las cosas se complican; ¿Podría aplicarse el mismo valor al tiempo del usuario pasivo del transporte público (que puede, por ejemplo, ir leyendo el periódico) y al conductor que produce un servicio económico

(criterio de la tercera persona)? En una valoración basada en el output, el servicio prestado por el conductor se valora al precio del producto (coste del taxi, bus, autobús escolar, servicio de recogida a domicilio, etc., según las circunstancias); si una persona va en bicicleta en lugar de conduciendo el coche, le requerirá más tiempo (H más alto) y se reflejará en un menor retorno horario. Si el propósito *per se* es la conducción (por ejemplo, dar un paseo en coche un sábado), conducir se convierte en una actividad personal que no tiene valor económico.

La compra es la última fase de la distribución. No hay duda de que comprar la ropa para un niño es una actividad productiva ¿Pero lo es también la compra de ropa para uno mismo? ¿Puede hacerlo una tercera persona? En la mayoría de los casos, no. ¿Ir de escaparates es una actividad personal? Ninguna tercera persona puede facilitar la información sobre las tendencias de la moda y los precios, que luego permiten hacer buenas compras. Pero incluso en este caso, esto puede considerarse parte del proceso de distribución, una necesidad inexcusable en un sistema económico en el que la producción de mercado absorbe parte de la producción que anteriormente solía hacerse en los hogares. De nuevo, cuando hay que asignar un valor monetario al correspondiente tiempo de trabajo, las cosas se hacen aún más complicadas; ¿qué salario se le imputa? En las valoraciones basadas en el output, el tiempo consumido en la compra es parte de H; un ama de casa eficiente puede encontrar que sus retornos por trabajo son más altos si tricota por sí misma el jersey que desea que si ha de buscar en las tiendas para encontrarlo.

Todos estos problemas son engañosos, esconden trampas. Ya he argumentado que, conceptualmente, las valoraciones basadas en el output ofrecen soluciones para ellos; lo que no estoy diciendo es que estas soluciones sean sencillas. Pero, ¿No están, acaso, los estadísticos acostumbrados a tratar problemas aún más complejos?

5. Conclusiones

Como conclusión de esta sucinta presentación de métodos de valoración, querría insistir en la relación entre los objetivos (por ejemplo, el uso pre-

visto de los datos) y la selección del método de valoración.

Si el objetivo es determinar al nivel macroeconómico, la cantidad relativa de trabajo pagado y no pagado, difícilmente será necesaria una valoración monetaria. Los datos sobre uso del tiempo darán la respuesta.

Si el objetivo es determinar la contribución del trabajo no pagado al consumo ampliado (consumo de bienes y servicios, tanto de mercado como no-de-mercado) en algunas actividades específicas, las comparaciones pueden hacerse en cantidades físicas. Por ejemplo, el transporte podría medirse por el número de kilómetros/pasajero transportados por el sector del mercado y el del trabajo no remunerado. Estos datos pueden ser muy interesantes para realizar comparaciones sectoriales, pero no pueden agregarse; solo la valoración monetaria permite la agregación.

Las valoraciones monetarias se necesitan para todos los propósitos mencionados anteriormente (epígrafe 3). También se necesitan para la formulación de políticas. Por ejemplo, ¿cuáles son los costes, para la comunidad y para los hogares, de cuidar ancianos, enfermos e incapacitados en las instituciones, y cómo son estos costes en comparación con el cuidado en el hogar? En la mayoría de los casos, es preciso conocer el valor real (retornos del trabajo derivados de valoraciones basadas en la producción) del trabajo no remunerado realizado en el hogar. Las valoraciones basadas en salarios del mercado no son muy útiles en la solución de los problemas prácticos o para el análisis económico.

La inadecuación de las valoraciones basadas en salarios para ciertos propósitos se ilustra probablemente mejor si consideramos el caso de la contabilidad macroeconómica. En el momento actual, la revisión del Sistema de Cuentas Nacionales tiene prevista la inclusión, en el marco central, de todos los bienes producidos por los hogares, pero no los servicios domésticos y personales (United Nations, 1992, cap. VI); se discute la posibilidad de construir una cuenta satélite de la producción no-de-mercado, que también incluiría los servicios internos de los hogares (United Nations, 1992, cap. XXI). En otras palabras, la cuenta satélite daría una completa visión de la producción no-de-mercado, tanto dentro como fuera de los límites de la producción de la S.N.A. (Sistema de Cuentas Nacionales).

La revisión de indicaciones sobre cómo proceder a la valoración de la producción no-de-mercado, dice:

«los bienes y servicios producidos para el propio uso final, se valoran a los precios básicos de los productos similares vendidos en el mercado, o mediante sus costes de producción si no hubiere precios básicos disponibles» (United Nations, 1992, ap. VI, 51).

La primera parte de este procedimiento es el método general de valoración (basada en la producción) en el marco central, adoptado, por ejemplo, para los productos agrícolas retenidos para su consumo por los propios agricultores. La segunda parte (lo mejor, «si...») es la valoración al coste de los factores que se usa por los servicios gubernamentales que no se venden al público. Sin embargo, las diferencias entre los servicios de los hogares y los del gobierno son tan grandes que, para los hogares, el valor de los principales factores de producción requiere una imputación, en tanto que para los servicios gubernamentales es un valor bien conocido y regulado por el mercado.

Para la producción de los hogares, en cualquier caso se necesita hacer una imputación. Parece por tanto conceptualmente más sólido adoptar la valoración basada en el out-put (producción), de modo que en la cuenta se evalúe por el mismo método. E, igualmente, desde el punto de vista conceptual.

Desde el punto de vista de la puesta en práctica, resulta más atractiva la valoración basada en salarios. Al menos a corto plazo, hasta que la recogida de datos sobre el volumen de la producción se convierta en algo rutinario, como ya ha sucedido con tantas otras mediciones económicas mucho más complejas.

NOTA

¹ La primera versión de este artículo se presentó inicialmente como ponencia en la International Conference on the Measurement and Valuation of Unpaid Work, promovida por Statistics Canada en Ottawa, 28-30 de abril de 1993.

BIBLIOGRAFÍA

BECKER, Garry S. (1965): «A theory of the allocation of time», en *Economic Journal* (Cambridge), sept. pp. 493-517.