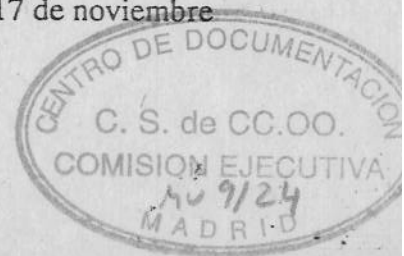
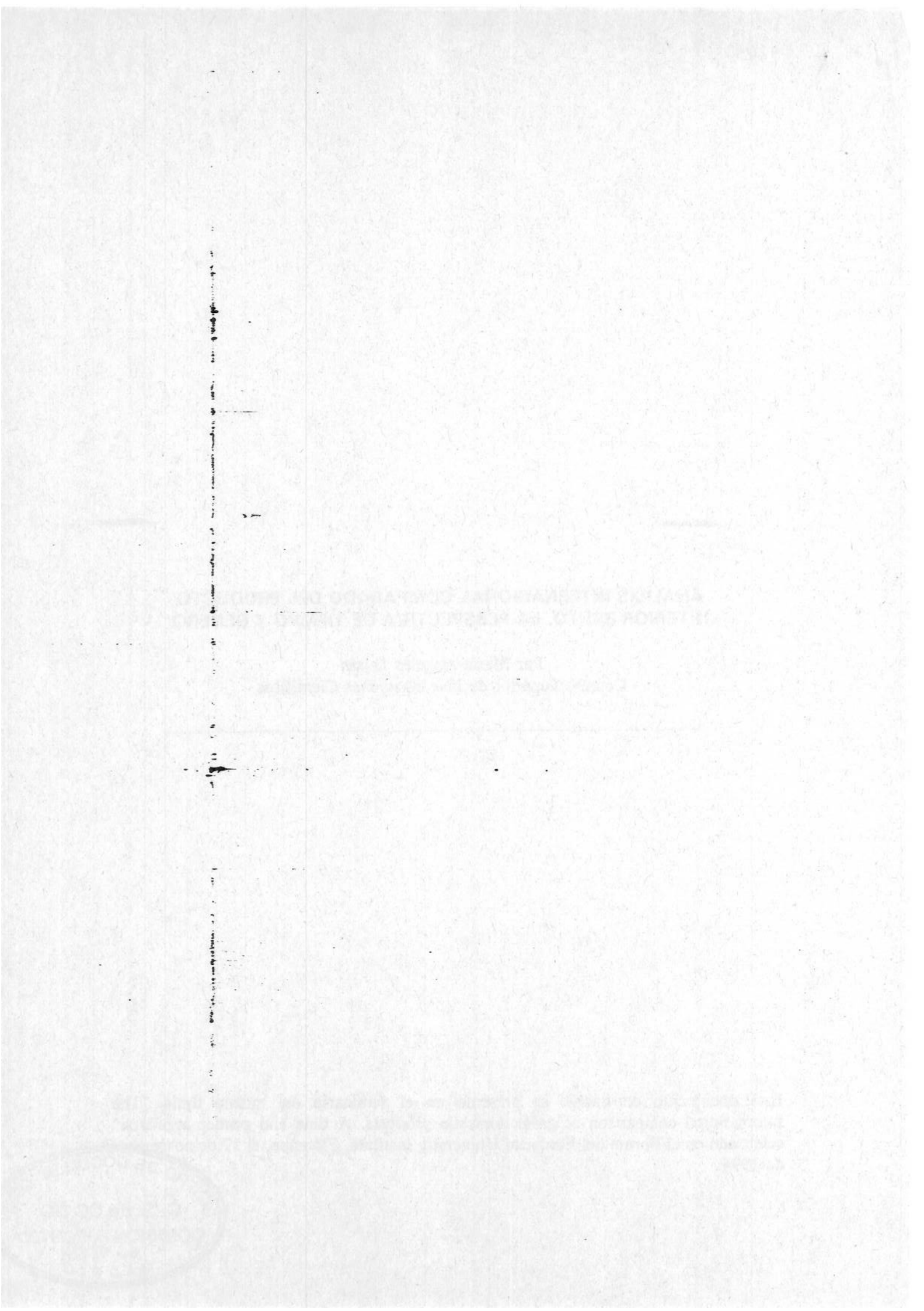


**ANALISIS INTERNACIONAL COMPARADO DEL PRODUCTO
INTERIOR BRUTO: LA PERSPECTIVA DE TIEMPO Y GENERO**

Por Maria-Angeles Duran
Consejo Superior de Investigaciones Científicas

Este documento de trabajo se presentó en el seminario del mismo título "The International comparison of gross domestic products. A time and gender approach" celebrado en el Forum del European University Institute, Florence, el 17 de noviembre de 1994.





ANALISIS INTERNACIONAL COMPARADO DEL PRODUCTO INTERIOR
BRUTO: LA PERSPECTIVA DE TIEMPO Y GENERO

Maria-Angeles Duran

Consejo Superior de Investigaciones Científicas. España.

De la "Carta a la Señora Cristina de Lorena, Gran Duquesa de Toscana"
(fragmento).

Yo descubrí hace pocos años, como bien sabe Vuestra Alteza Serenísima, muchos pormenores en el cielo, que habían permanecido invisibles hasta esta época. Los cuales, tanto por la novedad como por algunas consecuencias que de ellos se derivan,, contrarias a algunas proposiciones naturales comúnmente admitidas por las escuelas filosóficas, me supusieron la enemistad de un no pequeño número de tales profesores, casi como si yo con mis propias manos, hubiese colocado tales cosas en el cielo para enturbiar la naturaleza y las ciencias. Y olvidándose, en cierto modo, que la multitud de las cosas verdaderas ayuda a la investigación, crecimiento y consolidación de las disciplinas científicas y no a su debilitamiento o destrucción, y al mismo tiempo, mostrando más apego a las propias opiniones que a las verdaderas, buscaron el modo de negar y de intentar invalidar aquellas novedades, de las que los sentidos mismos, si hubiesen querido mirarlas con atención, les habrían permitido estar seguros de su existencia.

(Galileo Galilei, 1615).

Las ideas no se producen en el vacío social. Los conceptos y teorías científicas, tanto las referentes a la naturaleza como a las organizaciones sociales, están fuertemente marcados por los deseos, los miedos y las escalas de valores de las sociedades en que nacen y se desarrollan.

Los conceptos económicos no son una excepción. Detrás de cada interpretación económica hay una representación del mundo, una definición de los aspectos centrales y marginales de la actividad productiva, una asignación implícita de méritos sobre quiénes aportan qué a quién y a cambio de qué. (Durán, 1982-1983).

Pocos economistas recuerdan hoy que el concepto de economía deriva del de "Oikonomia", que ya en el siglo IV A.C. empleaba Aristóteles para referirse a la buena administración de la casa, del hogar. La "Oikonomia" de Aristóteles era una interpretación de las relaciones económicas de género, pero tanto este aspecto como su carácter normativo o moral pasa hoy desapercibido para quienes, olvidando la historia, aplican el término solamente a las relaciones derivadas del mercado.

La doble condición moral y económica de las relaciones de género puede rastrearse en muchas obras literarias. En España, un escritor clásico del siglo XVI, Fray Luis de León, escribió una obra titulada "La Perfecta Casada", que todavía en la segunda mitad del siglo XX se reeditaba frecuentemente y se regalaba a las novias, no como curiosidad histórica o literaria sino como guía efectiva de conducta. La continuidad entre esta obra y el "Libro de los Proverbios" de Salomón (Siglo X A.C.) y la "Oikonomia" de Aristóteles es bastante clara. (Duran, 1982).

Desde el siglo XVII, y como consecuencia del crecimiento de la actividad de los Estados, el interés por la administración de los recursos familiares fué perdiendo importancia a favor de las actividades macroeconómicas, y comenzó a sentirse la necesidad de contabilizar la riqueza producida en los países anualmente.

Sir William Petty y Gregory King intentaron por primera vez en Inglaterra esta contabilización y no han cesado los debates sobre cómo debe procederse en este intento. (Bustelo, 1992. Carreras, 1989).

En el siglo XX, la contribución de Simon Kuznets a la definición de las Cuentas Nacionales en las décadas de los cuarenta y cincuenta tuvo una influencia decisiva. Desde entonces, todos los países se han ido sumando al esfuerzo de homologación de sus auto-interpretaciones económicas, y los conceptos de la Contabilidad Nacional son cada vez más numerosos, más

complejos, y más depurados técnicamente. Estos conceptos y mediciones se utilizan para la toma de decisiones políticas, para la asignación y redistribución de recursos. Y no sólo se refieren al presente: paralelamente al proceso actual de producción de nuevas ideas tiene lugar un proceso de aplicación a épocas anteriores de los conceptos recién acuñados, en un denodado esfuerzo por establecer series comparables de estimaciones entre la Renta Nacional o el Producto Interior Bruto de hoy y el de hace decenios o siglos. Los conceptos de la Contabilidad Nacional han pasado a formar parte del lenguaje común de los ciudadanos en los países occidentales, o, expresado de otro modo, constituyen un espejo en el que se devuelven imágenes de la realidad que gozan de un reconocimiento generalizado como "imágenes verdaderas".

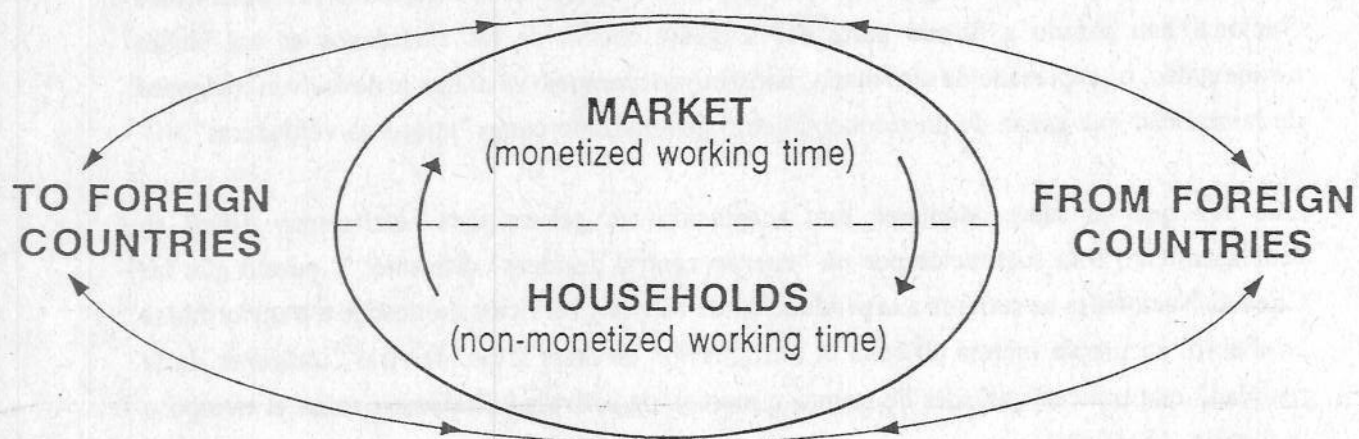
Una vez que las ideas adquieren esta aceptación tan generalizada resulta muy difícil su desplazamiento o la sustitución por un "cuerpo central de ideas" diferente. Y puesto que las Cuentas Nacionales se refieren a la producción de bienes y servicios destinados a transformarse en dinero, su propia inercia dificulta la introducción de otras ideas, de otras "imágenes de la realidad" que utilicen unidades de cuenta y marcos de actividad diferentes, como el tiempo o la familia. (Gráfico 1).

Curiosamente, el recurso a la historia es una buena herramienta, una buena palanca para intentar el desplazamiento del centro intelectual de una disciplina. Frente a una arquitectura de conceptos tan compleja, tan bien trabada y tan costosa como la Contabilidad Nacional, repetida en centenares de intentos anuales a nivel regional, nacional e internacional: ¿Cómo puede debilitarse la convicción de que es inalterable, sino demostrando que el actual edificio no es más que un momento en un proceso cuyas anteriores insuficiencias se han hecho evidentes con el paso del tiempo?.

Vistos retrospectivamente, los conceptos que hoy parecen cerrados muestran las muchas evoluciones que antes sufrieron, y es fácil reconocer que también en la actualidad siguen abiertos y en condiciones de recibir cambios. Para España, el primer intento en medir la Renta Nacional lo realizó un estadístico británico, M. Mulhall, entre 1880 y 1899. En el primer tercio del siglo XX hubo una decena de evaluaciones de Producto Nacional, pero sólo a partir de 1944 se intentó de modo sistemático. Entre los historiadores económicos son frecuentes las disensiones a la hora de interpretar los niveles de Renta o Producto Nacional alcanzados en épocas anteriores, debido no sólo a la escasez de fuentes sino al rigor o capacidad descriptiva atribuido a las mismas. Un mismo período es interpretado a veces como expansivo o regresivo, con alto o bajo índice de cambio. Sólo a través de la crítica y la investigación, del cambio de interpretaciones, se tiende hacia el consenso entre los "observadores" del tiempo pasado, aunque no falta quien proclama la imposibilidad de aplicar conceptos actuales, como el P.I.B., a tiempos antiguos.

Graphic n. 1

Households and the market: the transfer of working time



A partir de 1957, comenzó a hacerse en España un cálculo directo de las ramas y sectores más importantes por parte del Ministerio de Hacienda. En 1965, se encargó de la Contabilidad Nacional de España al Instituto Nacional de Estadística, que mantiene esta competencia desde entonces. Desde 1972 se aplicó el sistema Naciones Unidas-CEE, y desde 1985 se aplica una versión mejorada y más compleja, el llamado SEC o Sistema Europeo de Cuentas. A lo largo de este siglo de sucesivos perfeccionamientos, los conceptos se han solidificado, en el sentido de que han ganado rigor y eficiencia pero, sobre todo, se han convertido en "conceptos pactados", en "modos internacionalmente convenidos" de aproximarse a los hechos económicos.

Los indicadores actuales, cuya relación directa de sustitución respecto a los fenómenos a que se refieren cuesta esfuerzo poner en duda, resultan más fácilmente observables desde una perspectiva crítica si se recuerda lo muy "indirectos" que han demostrado ser otros indicadores que les precedieron. A título de ejemplo, algunos de los indicadores utilizados en otras épocas para estimar la renta de varios países han sido el número de cartas enviadas, el carbón consumido por habitante, los ingresos fiscales o el índice de matrimonios.

Los intentos, los fracasos y los éxitos de los investigadores de la economía pretérita son un buen referente para quienes desean introducir cambios en el modo de interpretar la economía presente y futura. Lo que diferencia la tarea del historiador de la del sociólogo o político es el distinto ritmo, la diferente urgencia que dimana de referirse al mundo de los vivos o de los muertos. A éstos, ha de guardárseles una justa memoria. Pero a los vivos, a los que necesitan una interpretación de sí mismos como parte de su modo de estar y ser en el mundo, no puede exigírseles paciencia si cuando se miran en el espejo de las cifras sólo encuentran una imagen distorsionada o imperceptible de su propia presencia.

II. La utilización social y política del Producto Interior Bruto data

Los paradigmas científicos acotan los fenómenos sobre los que ha de centrarse la investigación. Algunos fenómenos caen dentro de los paradigmas de una o varias disciplinas. Otros, no tienen cabida clara o expresamente reconocida entre los paradigmas de las disciplinas científicas actuales, o se encuentran en la frontera entre varias disciplinas. Pero en ningún ámbito científico, y menos aún en las ciencias humanas y sociales, puede pensarse en un avance de la ciencia independiente de las relaciones sociales que la promueven, dificultan o empujan en una dirección o en otra. Ni la ciencia es neutral en su origen respecto a los intereses de los grupos sociales, ni es neutral el modo de utilizarla. En tanto que la producción de conocimiento supone un gran esfuerzo colectivo, los grupos sociales alejados de los procesos de producción, acumulación, transmisión y difusión de conocimientos, corren el riesgo de recibir solamente el tipo de conocimientos que interesan a otros, no a sí mismos. El conocimiento que les afecta

tiene más dificultades para convertirse en prioritario, en central. Está más lejos la posibilidad de ser aceptado como un conocimiento "real" que el conocimiento que propugnan otros grupos sociales más poderosos, para quienes la "credibilidad científica" viene respaldada por el poder político o económico. (Asilis, 1992).

En la investigación sobre Contabilidad Nacional es muy patente la conexión entre el poder (poder económico, poder político) y las definiciones de la realidad o de sus aspectos centrales. Lo que Roslender ha denominado la "contabilidad como ideología" para referirse a la contabilización de costes y beneficios en las empresas privadas es aún más aplicable a los sistemas de cuentas nacionales. (Roslender, 1992).

La investigación sobre la Contabilidad Nacional es costosa y se financia en todos los países con recursos públicos. Para renovar las estimaciones, es periódicamente necesario alimentar la cadena de producción, sistematización, tratamiento y análisis de datos. (Harder, 1992). Los cambios en el modo de realizarla se deciden en reuniones internacionales de expertos, y cualquier modificación respecto a los acuerdos ya establecidos a esos niveles, resulta más difícil de llevar a la práctica. La innovación no es sólo una dificultad intelectual, sino un desafío a un complicado engranaje institucional. ¿Quién puede oponer un peso equiparable a esta maquinaria administrativa?

En una reunión de expertos patrocinada por Naciones Unidas sobre indicadores de desarrollo, celebrada en Rabat en 1992, dijo un estadístico marroquí, que "Les statistiques sont comme la lumière: elles créent des ombres". Pues bien, en la zona de sombra creada por la poderosa luz de la Contabilidad Nacional, se encuentra gran parte del esfuerzo colectivo de los grupos sociales menos favorecidos por el mercado, especialmente el de las mujeres. La estimación del Producto Interior Bruto y de la Renta Nacional se centra en los flujos del mercado, y es a través de este prisma como se contemplan -o dejan de contemplar- los restantes fenómenos económicos que no tienen en el mercado un reflejo directo. Actualmente hay cuatro tipos de movimientos sociales que se oponen a la mala práctica de utilizar los indicadores de flujos del mercado, especialmente el de "Producto Interior Bruto", como si fuesen indicadores de bienestar o progreso. Estos movimientos sociales son los ecologistas (porque no se registran los daños al patrimonio natural), los de los países subdesarrollados (porque miden mal las actividades de subsistencia), los del voluntariado (porque no estiman su contribución) y los movimientos de mujeres (porque no se estima el trabajo doméstico). En el plano teórico también, con carácter más general, han comenzado a aparecer formulaciones interesantes de la economía informal como la "teoría del intercambio no monetario" de Offe y Heinze, (1992).

La Asamblea de las Naciones Unidas aprobó en las resoluciones 40/179, 44/234, 1987/6, 1989/4, una petición al Secretario General para que pusiera en marcha un sistema de indicadores de desarrollo económico y social que reequilibrara el sesgo excesivamente monetario y formalista de la mayoría de los indicadores de desarrollo actualmente utilizados. Puesto que la introducción de flujos no monetarios en las Cuentas Nacionales, en su actual situación, presenta problemas muy difíciles de resolver, en varios países se trabaja ya en la preparación de las llamadas "Cuentas Satélites", o cuentas complementarias referidas a los hogares, el medio ambiente o las instituciones sin ánimo de lucro.

Esta tarea la realizan, en algunos casos, los mismos Institutos de Estadística que preparan las Cuentas Nacionales; y en otros, equipos de investigadores vinculados a la Universidad u otros centros de investigación (Thoen, 1993. Winston, 1980). Estas Cuentas Satélites pueden ser una vía pactada de progresiva incorporación de nuevas perspectivas a la "imagen verdadera" de la economía nacional que actualmente monopoliza el Sistema de Cuentas, y constituyen, por ahora, la única posibilidad ofrecida a quienes desean producir imágenes más fieles del esfuerzo productivo de toda la población y no solamente de quienes incorporan este esfuerzo productivo al mercado.

III. La búsqueda de un marco teórico más amplio

III.1. La investigación sobre el uso del tiempo

El tiempo y el espacio son ejes de la existencia humana y han sido objeto de la atención de los filósofos desde los primeros momentos de la formación del pensamiento occidental (Gell, 1992. Ostör, 1993. Zerubavel, 1981). Incluso en la actualidad, el "Time and being" que Martin Heidegger publicó en 1927, se sigue considerando una de las más grandes contribuciones intelectuales de este siglo. (Heidegger, 1927, reed., in 1978. Heidegger, M. and Krell, D.F. (Eds.), 1978. Novotny, 1990, 1994. Gelven, 1989). Vinculadas al tema del tiempo están las cuestiones del ser y el existir, de la posibilidad del cambio y de la Historia. En teoría económica, el tiempo es una variable esencial porque todas las decisiones se realizan a lo largo del eje temporal (Loewenstein, G. and Elster, J., (Eds.), 1992. Norton, 1986). La periodicidad en las acciones y los intentos de previsión de los cambios en el tiempo son la base de los estudios sobre ciclos económicos. La preferencia por la satisfacción de necesidades en el presente o la dilación al tiempo futuro es un tema que interesa a sociólogos, economistas, psicólogos y filósofos. (Sharp, 1981). Pero no pretendemos entrar, ahora, en estos temas generales, sino en una dimensión más modesta y concreta del tiempo: su uso, o el modo en que distintas sociedades e individuos consumen el tiempo de vida.

Las investigaciones sobre uso del tiempo, generalmente llamadas "time-budget" o "presupuestos de tiempo", recibieron en 1972 un gran impulso con la publicación del estudio comparado sobre doce países, coordinado por A. Szalai (*Szalai, 1972*). Este estudio, y los muchos que posteriormente le siguieron, han puesto de relieve que el tiempo destinado al trabajo remunerado es la actividad más prolongada -después del sueño- de una parte de la población, pero en su conjunto, el tiempo destinado a trabajo no remunerado (trabajo doméstico, fundamentalmente) forma una masa aún mayor que la anterior.

Si el tiempo dedicado al trabajo no remunerado fuese escaso, podría ignorarse su existencia. Y si, aún no siendo escaso, se repartiera homogéneamente entre grupos sociales, entre países, o entre hombres y mujeres, también podría ignorarse su efecto en las comparaciones del tiempo de trabajo remunerado y sus transformaciones monetarias e influencia en la economía de mercado.

Tampoco importaría conocer el consumo de tiempo que acompaña a las políticas públicas (de transporte, educación o sanidad, por citar tres ejemplos) si este tiempo fuera infinito o, al menos, si se repartiese o derivase por igual entre los grupos sociales. Pero, como vamos a ver, ninguna de estas condiciones se produce en la gran mayoría de países, y las comparaciones sobre economías nacionales se refieren solamente, en realidad, a un sector de esas economías, por lo demás variable en el tiempo, que es el constituido por las actividades que pasan por mercado.

Las conclusiones extraídas sobre pequeñas diferencias del 5 ó 10% en las magnitudes macroeconómicas que actualmente se consideran principales, son probablemente menos relevantes de lo que a primera vista parece. Si se comprueba que la disparidad -entre países- en el volumen del trabajo no remunerado es del orden del 40 o 50 por ciento, el esfuerzo colectivo invertido en la investigación debería destinarse, al menos parcialmente, a la investigación sobre estos otros componentes de las economías nacionales peor conocidos.

Las relaciones entre el subsistema no monetarizado y el subsistema monetarizado (privado y público) son muy dinámicas: el tiempo dedicado al trabajo en uno y otro subsistema sigue generalmente una relación de sustitución, pero puede también adoptar otras formas de relación y crecer o disminuir conjuntamente.

Ambos subsistemas están abiertos a la influencia de sistemas ajenos, y exportan o importan tiempo de trabajo remunerado y no remunerado de trabajadores residentes en otros países. (*Schmidt, 1990*).

III.2. Los presupuestos de tiempo y la búsqueda de un elemento conversor entre los lenguajes internos y ajenos al mercado

Los estudios sobre uso del tiempo son la base de una perspectiva económica que pretende mejorar las estrecheces de una aproximación en la que el valor es sustituido por el precio. Las críticas que se han realizado a la Contabilidad Nacional y las ventajas e inconvenientes de muchas propuestas alternativas han sido claramente expuestas por Robert Eisner, si bien centradas en la contabilidad de los países más avanzados, especialmente Estados Unidos. (Eisner, 1988).

Si se trata de integrar en un único análisis los bienes o recursos escasos que se incorporan al mercado y los que no, hay que encontrar un lenguaje común para ambos, algún equivalente que permita convertirlos en la misma unidad de cuenta. (Mahon, 1992).

Se han propuesto muchos sistemas, aunque ninguno goza, hasta este momento, de un grado de "pacto" similar al que se ha alcanzado para la Contabilidad Nacional, en el que se utilizan las monedas locales y su paridad con el dolar. En las páginas siguientes vamos a realizar un análisis de estas Cuentas Nacionales, en varios países de la O.C.D.E., como parte del proceso de búsqueda de un sistema que integre también el subsistema no monetarizado.

Este último tiene mucho que aprender del nivel de precisión en los conceptos y del grado de formalización a que han llegado -tras muchos años de ensayos- los estudios sobre el mercado, y especialmente, sobre el trabajo puesto directamente a la venta. Si hubiera que estimar, para la O.C.D.E., la proporcionalidad entre el esfuerzo dedicado a conocer el trabajo para el mercado (en España, por ejemplo, las encuestas de Población Activa, estadísticas del INEM, Censo, registros de salarios, convenios colectivos, investigaciones específicas del Ministerio de trabajo, Sindicatos, etc.) y el trabajo no destinado al mercado, podríamos señalar que este último no llega, al menos hasta ahora, ni a una centésima parte del primero.

III.3. El subsistema monetarizado: principales macromagnitudes referentes al trabajo en la Contabilidad Nacional

Aunque toda la Contabilidad Nacional tiene que ver con el trabajo, en algunas magnitudes esta relación es más directa e intensa. En los análisis de los no especialistas, incluso entre profesionales de las ciencias sociales, las magnitudes más utilizadas son las de Producto Interior Bruto, Producto Nacional Bruto y Renta Nacional. El término "nacional" es más amplio en el lenguaje común, en el que significa todo lo referido a una nación o país, que en las definiciones macroeconómicas. Si los países fuesen unidades cerradas, no haría falta distinguir entre lo que

Table 1
Relations among national accounting aggregates 1992

	OECD *	Spain, ** current prices
1. <u>Gross Domestic Product</u> (A)	14938	58852
2. Plus Net Factor Income from the rest of the world		-775
3. Factor Income from the rest of the world		1506
4. Factor Income paid to the rest of the world		2282
5. <u>Equals: Gross National Product</u> (B)	14919	58076
6. Less Consumption of fixed capital		6389
7. Plus statistical discrepancy		-----
B/A	99.9	98.7
8. <u>Equals: National Income</u> (C)	13.116	51687
9. Plus Net current transfers from the rest of the world		221
10. Current transfers from the rest of the world		1179
11. Current transfers to the rest of the world		948
C/A		87.8
C/B	87.9	89.0
12. <u>Equals: National Disposable Income</u> (D)	13.022	51908
13. Less final consumption		47076
14. Plus statistical discrepancy		-----
D/C	99.3	100.4
15. <u>Equals: Net Saving</u> (E)	957	4832
16. Less surplus of the nation on current transactions		-2230
17. Plus statistical discrepancy		-----
E/D	7.3	9.3
18. <u>Equals: Net Capital Formation</u> (F)	1048	7062
F/E	109.5	146.1

Source: OECD "National Account, Main Aggregates" vol.1, 1960-1992, Paris, 1994.
Elaboration by the author

* Billions of US dollars

** Billions of pesetas

se produce, consume, paga o regala dentro del país y lo que sucede respecto a otras economías externas a sus fronteras. A medida que las relaciones internacionales o entre instituciones multinacionales son más frecuentes, es más necesario diferenciar los fenómenos "interiores", y los llamados "nacionales". Semánticamente, se produce la misma confusión entre "Home", "Domestic" y "National" que ya habíamos resaltado a propósito de la oikos-nomia.

En el lenguaje político, los "home affairs" se refieren, por contraposición a los "foreign affairs" a lo que sucede de fronteras adentro: la casa es el hogar, y también, el país o interior agrandado. En el lenguaje económico, "domestic" equivale a interior, a sucedido dentro de las fronteras: la "domus" latina, como la oikos griega, sirve de raíz para nombrar fenómenos de mayor envergadura. En cambio, el "national" se emplea en un sentido depurado, como una especie de "nacional neto". Es el saldo de lo acaecido sobre el territorio sometido a soberanía nacional, que en definitiva se reconoce como el espacio en que es legítimo el uso de la fuerza física, aunque no económica ni ideológica. Muchos de estos saldos económicos, de estas redistribuciones internas de esfuerzos y recompensas, implican tanto ejercicio de fuerza, tanta presión y poder como otras armas más visibles y menos eficaces. No es infrecuente la inadecuada utilización del concepto o cifras sobre "producto nacional" de un país para referirse, en realidad, a su Producto Interior Bruto. Pero la "nacionalidad" de los productos o las rentas es relativa, puesto que depende de muchos factores que no son estrictamente endógenos.

El contraste entre el lenguaje político y el económico a propósito de la "interioridad" o "nacionalidad" es bastante evidente. Así como la ciudadanía política requiere largos años y trámites para su reconocimiento a los inmigrados, tanto los hogares como las empresas que operan sobre el territorio se consideran "interiores" o "nacionales" a efectos de la Contabilidad cuando se produce la condición llamada "centro de interés", esto es, que operen sobre el territorio durante un periodo superior a un año.

Por otra parte, la pertenencia a una unidad económica (región, nación, Unión internacional) con unos niveles de renta y riqueza determinados, se ha convertido, en un rasgo de identidad colectiva que se proyecta sobre todos los ciudadanos del país o miembros de la colectividad, con relativa independencia de su particular situación económica, individual o familiar.

La Tabla 1 se ha elaborado para mostrar la relación entre el Producto Interior Bruto, el Producto Nacional Bruto, la Renta Nacional, la Renta Nacional Disponible, el Ahorro Neto y la Formación Neta de Capital. También muestra la proporcionalidad de estas magnitudes en 1992 para el conjunto de la OCDE y para uno de sus países miembros, España.

El **Producto Interior Bruto** se define como "el resultado final de la actividad de producción de las unidades productoras residentes. Se corresponde con la producción total de bienes y servicios de la economía, menos el total de consumos intermedios utilizados en el conjunto de procesos productivos, más los impuestos netos de subvenciones ligados a la importación, más el IVA que grava los productos. Equivale, pues, a la oferta final de bienes y servicios producida en el interior del país" (*Instituto Nacional de Estadística. Anuario Estadístico, 1992. Madrid, pág. 409*). Cuando el PIB se refina con la estimación del saldo entre los ingresos recibidos del resto del mundo y los enviados al resto del mundo, esto es, cuando se internacionaliza la perspectiva, el concepto se transforma en el **Producto Nacional Bruto**. No todos los ingresos que entran y salen derivan de la venta de tiempo de trabajo, pero éste es un componente importante -mal conocido todavía- de este saldo.

Para el conjunto de la O.C.D.E., los ingresos recibidos y enviados guardan un equilibrio casi perfecto (el PNB es 99,9% del PIB), pero no sucede igual en todos los países ni regiones, ni de modo estable. En España, en el año estudiado, el equilibrio fué algo menor que en el conjunto de la O.C.D.E. (98,7%). En la estimación del PIB sólo se tiene en cuenta el tiempo de trabajo vendido en el mercado, directamente o a través de la producción de otras mercancías. ¿Qué sucedería en las macromagnitudes económicas de la O.C.D.E. si se incluyese el tiempo de trabajo no remunerado?. ¿Seguirían manteniéndose los criterios de "crecimiento", "mejora", "ranking", "cambio" etc., que se manejan con el análisis convencional?. ¿Qué sucedería si se incluyera en el análisis el tiempo de trabajo no remunerado de los trabajadores de otros países, que contribuyen a fijar la disponibilidad y precio de trabajo en estos lugares?.

Cuando el Producto Interior Bruto se refina con la estimación del consumo de capital fijo (construcción, equipamiento, etc.), y se resta, se obtiene el concepto de **Renta Nacional**. La Renta Nacional es algo menor que el Producto Bruto, sea interior o nacional. (88%, tanto para el conjunto de la O.C.D.E. como para España, respecto al PIB). Esta magnitud puede crecer o disminuir considerablemente, igual que su proporcionalidad respecto a los distintos componentes a los que ya nos hemos referido. Una innovación considerable en la interpretación del "consumo de capital fijo" respecto a los usos actuales sería la introducción de criterios de "envejecimiento" de la población, y no sólo de las infraestructuras materiales: o lo que es lo mismo, la introducción de criterios de "tiempo de amortización" de los recursos humanos.

La Renta Nacional resulta aumentada o disminuida por las transferencias externas. El tiempo de trabajo (remesas enviadas por los emigrantes) es uno de los componentes de estos flujos; y hay que destacar que la emigración produce grandes cambios en la distribución en los recursos de tiempo, tanto en las regiones de origen (mayor escasez de mano de obra, redistribución de

tareas entre los que no emigran) como en las regiones de acogida, que contribuyen a cambiar - o a impedir que cambien- las atribuciones de uso del tiempo características de varones y mujeres.

La Renta Nacional Disponible es la que resulta de refinar la Renta Nacional con el saldo de las transferencias internacionales. Si a la Renta Nacional Disponible se le resta el consumo final se obtiene el Ahorro Neto del país. El concepto de consumo final es uno de los más necesitados de revisión o complementación cuando se introduce la perspectiva global (recursos monetarios y no monetarios) en el análisis económico. Actualmente, y como resultado de una convención, se considera que el consumo de los hogares es final: sin embargo, en muchas ocasiones los bienes y servicios comprados por los hogares sólo son el punto de partida de una nueva cadena de producción, que aumenta su valor de uso a medida que se incorporan nuevas cantidades de tiempo de trabajo no remunerado.

A efectos de comparación internacional este dato sería irrelevante si todos los países invirtieran una cantidad parecida de tiempo en la reelaboración de estos productos; pero las encuestas de tiempo demuestran que hay grandes disparidades entre unos países y otros, incluso dentro de unidades relativamente homogéneas, como la Union Europea o la O.C.D.E. ¿Cómo puede explicarse que países como España, con posiciones relativamente retrasadas según PIB, tengan mayor capacidad de ahorro que el conjunto de la O.C.D.E., si no es gracias a su estructura productiva no monetarizada, eficiente a pesar de su invisibilidad?.

En los Estados Unidos, Fan, ha hallado en una encuesta realizada en nueve estados, que las mujeres con niños que tienen empleo, utilizan un promedio de 224 horas anuales más de servicios pagados que las que no tienen empleo. A nivel agregado, para los nueve estados, estima que es una variación aproximada de 80,5 millones de dólares. Esto se refiere solamente a una pequeña parte de los cambios introducidos en la estructura del gasto por la monetarización del tiempo de trabajo. Los efectos globales sobre el ingreso y el gasto son mucho mayores. (Fan, 1992).

Una diferencia de dos puntos en esta magnitud (7,3% de ahorro neto respecto a Renta Nacional Disponible en la O.C.D.E., y 9,3% en España) equivale a que el ahorro neto era en ese año, proporcionalmente, un 22% más alto en España que en la O.C.D.E. Y esto se debe a que en España hay un nivel bajo de incorporación de tiempo de trabajo al mercado, y el volumen de tiempo de trabajo doméstico, especialmente ejercido por mujeres, es aún mayor que el que, por visibilizarse en el mercado, se contabiliza y se ofrece a la comparación internacional.

Table 2

Gross Domestic Product, total and per head: at current and 1985 prices, change rates and purchase power, 1992.

Country	1 G.D.P., curr. price, change rate 1985 *	2 G.D.P., price 1985 change rate 1985 *	3 G.D.P., curr. price, change rate 1992 *	4 Ranking order in 3	5 G.D.P., curr. price, change rate 1992, perhead **	6 Ranking Order in 5	7 G.D.P., curr. price, curr. Pur. Pow. A. perhead **	8 Idem 7, OECD = 100	9 Ranking Order-in 7
United States	5.920.20	4.644.40	5.920.20	1	23.215	4	23.215	126	1
Japan	1.949.08	1.763.31	3.671.01	2	29.525	1	19.689	107	3
Denmark	81.14	64.19	142.44	9	27.551	3	17.813	97	5
Finland	76.74	56.49	106.18	11	21.058	8	14.545	79	9
France	777.64	619.34	1.319.89	4	23.006	5	18.590	101	4
Germany	949.13	775.86	1.789.26	3	27.592	2	20.435	111	2
Greece	107.49	37.71	77.89	13	7.562	12	8.303	45	12
Italy	789.34	503.83	1.222.96	5	21.122	6	17.482	95	6
Netherlands	169.57	154.15	320.29	8	21.102	7	17.023	92	7
Portugal	66.70	26.70	84.19	12	8.551	11	9.786	53	11
Spain	346.10	212.63	574.84	7	14.702	10	12.853	70	10
Turkey	1.480.74	76.08	112.47	10	1.914	13	3.728	20	13
United Kingdom	762.51	523.27	1.042.85	6	18.027	9	16.340	89	8
OECD	14.938.74	10.559.56	18.351.42		21.562		18.429		
OECD Europe	6.256.28	3.539.93	7.864.77		18.578		15.194		
EC	4.204.09	3.043.53	6.852.70		20.671		16.949		

Source: OECD "National Account, Main Aggregates" vol.1, 1960-1993, Paris, 1994.
Elaboration by the author.

* Billions US dollars

** US dollars

Es este tiempo de trabajo añadido el que permite ofrecer desde los hogares una cantidad y calidad aceptable de bienes a las familias, y lo que permite contribuir a crear parte de las reservas monetarias llamadas "ahorro neto", que de otro modo no se producirían. (Ando, Guiso and Visco, 1994).

III.4. Los índices de volumen y crecimiento

La Tabla 2 muestra un panorama general del ranking de diversos países según distintos indicadores económicos en 1992. Muestra asimismo las importantes diferencias que se obtienen en la comparación, en función de los criterios técnicos utilizados en las mediciones. Como los países presentan la mayoría de sus estadísticas anuales en su propia moneda, la comparación internacional o de series cronológicas resulta imposible, a menos que se utilice un "conversor" común.

Para un primer análisis es frecuente la conversión de estas cifras a dólares, según la tasa media de cambio del año, pero esto no evita los problemas de la inflación, la apreciación o devaluación relativa de las monedas y las grandes diferencias de precios internos. De ahí que para el análisis internacional de series hemos utilizado otros "convertidores" más sofisticados que traducen las cifras al precio de la moneda nacional en relación con el dólar en 1985 (columna 1), al nivel de precios nacionales en 1985, (columna 2) que dividen el P.I.B. por el número de habitantes (5), o lo relacionan con la capacidad adquisitiva de la moneda dentro del propio país (7).

A pesar de que todos estos índices "convertidores" son bien conocidos por los especialistas, con frecuencia se realizan análisis cronológicos basados en las cifras en moneda corriente, o no ponderadas por tasa de cambio y capacidad adquisitiva: estos "convertidores", a menudo no están disponibles más que para algunos países y se publican con varios años de retraso. La inclusión de nuevos indicadores que tuvieran en cuenta otros elementos relativos al trabajo no pagado añadiría complejidad al análisis, pero, al igual que los convertidores ya citados, permitiría que las comparaciones tuvieran mayor sentido, porque tan importante o más que la "comprensión" de los bienes y servicios transformados en dinero es la comprensión de los intercambios de tiempo. La capacidad adquisitiva depende de muchas variables. La elección de los bienes y servicios que han de ponerse en la "cesta de la compra" es por sí misma una decisión técnica en la que van implícitos muchos componentes socio-políticos, pero en cualquier caso se refiere solamente a lo puesto en mercado.

El trabajo incorporado explica gran parte del precio de estos bienes; y el precio del trabajo puesto en mercado depende en buena parte de las condiciones de trabajo fuera del

mercado. La medición de la productividad del trabajo remunerado que en un país como España pasó del 6 al 2,8 entre el período 1960-73 al de 1979-92, puede explicar en parte el comportamiento del mercado, pero no el del conjunto de la economía del país. (vid. Tabla 3c). Si la masa global de trabajo fuera del mercado es grande y eficiente, el mercado de trabajo podrá soportar un grado mayor de ineficiencia que si así no fuera. Sin embargo, en los análisis económicos convencionales es habitual la consideración del trabajo remunerado en sentido contrario, como el único trabajo productivo y el único eficiente.

Los indicadores "per cápita" suelen utilizarse para describir el grado de riqueza o bienestar de un país, en tanto que las magnitudes globales se utilizan como descriptores del potencial económico del país de referencia o de su peso relativo en la economía internacional. Así, la columna 4 presenta el ranking de los países según su PIB, a precios nominales y tasa de cambio de 1992, en tanto que la columna 6 presenta el ranking del PIB, en las mismas condiciones, pero expresado per cápita.

Países grandes como Estados Unidos descienden según la Tabla 2 del primer lugar al cuarto, y países pequeños como Dinamarca pasan de la novena posición a la tercera. España ocupa el séptimo lugar por volumen, y el décimo en el índice per cápita. Cuando estas cifras se ponderan en función de la capacidad adquisitiva, esto es, con lo que puede comprarse en cada país con una misma unidad de cuenta, algunos países se mantienen pero otros cambian considerablemente. Estados Unidos recupera la primera posición, Dinamarca retrocede a la quinta y Finlandia baja de la quinta a la novena, sólo un lugar por delante de España.

El ranking indica la posición relativa, pero no el grado de distancia en esta alineación; para medir estas distancias hemos utilizado indicadores del tipo empleado en la columna 8, que toma como base el promedio del PIB per cápita de la O.C.D.E. De los trece países seleccionados, sólo uno se encuentra a más del 25% por encima de la media (Estados Unidos, 126%) y cuatro quedan a más del 25% de distancia por debajo (España, 70%; Portugal, 53%; Grecia, 45%; Turquía, 20%).

La cuestión que se plantea al comparar estos indicadores publicados por la O.C.D.E., es si su alto coste de fabricación justifica la utilidad de sus resultados. ¿Qué quiere decir la posición en un ranking entre países cuando las estructuras productivas comparadas son diferentes?. ¿Reflejan, realmente, una "imagen verdadera" de los países y de los cambios que afectan a la población que vive con ellos?. ¿Puede suponerse, por ejemplo, como hacen los "Economic Outlook" de la O.C.D.E., que el incremento del número de automóviles es un indicador de desarrollo?. (O.C.D.E., 1994).

III.5. El concepto de productividad

Las estimaciones del valor de los bienes y servicios que se intercambian libremente en los mercados son relativamente fáciles de hacer, aunque esta "libertad" de intercambio sea ficticia en muchos casos, como bien han demostrado los estudios sobre necesidades y sobre demanda insolvente. Sin embargo, la asignación de un "valor" a los bienes y servicios producidos fuera del mercado es mucho más difícil. De ahí que se haya aceptado una convención contable, que les otorga el valor de su coste de producción. El valor de la producción de los gobiernos (generales, regionales, locales, de entidades autónomas, etc.), se fija, pues, en función de su coste. (Tabla 3a, 3b y 3c).

El coste de los bienes y servicios producidos por los gobiernos se debe fundamentalmente al coste del trabajo empleado, y no puede aplicárseles criterios de "productividad", "eficiencia", "beneficio" o "pérdidas" paralelos a los que se aplican habitualmente a las entidades que operan a través del mercado. De ahí los considerables problemas de comparación entre las economías socialistas y las no socialistas, la aplicación de un sistema de contabilidad totalmente distinto en la antigua Unión Soviética y el progresivo traslado hacia sistemas similares a los de la OCDE que se está produciendo actualmente en las antiguas repúblicas soviéticas. (Koen, 1994).

Dentro de la O.C.D.E, la influencia relativa de la demanda del sector privado y público es muy variable de país a país, y también es muy variado el ritmo de crecimiento, tanto del PIB, como del consumo de ambos sectores. En la Tabla 3 se presenta esta variación, tomando como año base 1985. En las columnas D y E se presenta la tasa de crecimiento de la demanda final privada y de la demanda general del gobierno en comparación con la tasa de crecimiento del Producto Interior Bruto. Aunque todos los países han crecido en ese período, y también han crecido ambas demandas, unos lo han hecho por encima del crecimiento del PIB, y otros por debajo. Las diferencias son considerables.

En el Reino Unido, Italia, Alemania, Países Bajos, Francia, y en menos medida Estados Unidos, la demanda pública ha crecido por debajo del PIB, y la demanda privada por encima. En Japón y Dinamarca, ambas magnitudes crecieron por debajo del crecimiento del PIB. En Finlandia, España y Turquía, crecieron por encima del PIB ambas demandas, pero mucho más rápidamente la pública que la privada. En el conjunto de la Comunidad Europea, la demanda privada creció al ritmo del 3,6%, por encima del crecimiento del PIB, y la demanda pública, al 6,1% por debajo.

Cuando las Cuentas Nacionales se analizan desde la perspectiva del tiempo, la constatación de

Tabla 3a
CONSUMO FINAL PRIVADO Y DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS, VARIOS PAISES, 1992
(en billions US dollars)

	Alemania	Turquia	Estados Unidos	Canada	Dinamarca	Finlandia	Reino Unido	Francia	Italia	España	Portugal	Grecia
1.A. Precios corrientes y tasas de cambio de 1985												
A ₁ Producto Interior Bruto	949	1.481	5.920	499	81	77	762	778	789	346	67	107
B ₁ Consumo final privado	513	914	3.988	302	42	44	489	470	497	219	42	77
C ₁ Consumo final público	170	342	1.053	108	20	20	170	145	138	58	12	21
2.A. Precios y tasas de cambio 1985												
A ₂ Producto Interior Bruto	776	76	4.644	397	64	56	523	619	504	213	27	38
B ₂ Consumo final privado	444	56	3.031	233	34	32	340	382	331	140	20	26
C ₂ Consumo final público	137	11	831	83	15	13	106	117	80	36	4	8
3.A. Precios y tasas de cambio corrientes												
A ₃ Producto Interior Bruto	1.789	112	5.990	564	142	106	1.043	1.319	1.223	575	84	78
B ₃ Consumo final privado	967	69	3.989	341	74	61	668	798	770	363	53	56
C ₃ Consumo final público	321	26	1.053	122	36	27	232	246	214	97	15	15
4. Distribución del consumo												
D ₁ B ₁ : A ₁	54	62	67	61	52	57	64	60	63	63	63	72
E ₁ C ₁ : A ₁	18	23	18	22	25	26	22	19	17	17	18	20
5. Conversión de precios y tasas de cambio												
A ₃ : A ₁	188	76	100	113	175	138	137	170	155	166	125	73
A ₃ : A ₂	231	147	127	142	222	189	199	213	198	270	311	205

Table 3b
Volume indexes, 1985 to 1992 (1985 = 100)

Country	A Gross Domestic Product	B Final Private Demand	C Final General Govern Demand	D B-A = D	E C-A = E
United States	115.6	116.7	114.2	1.1	-1.4
Japan	131.3	127.8	116.0	-3.5	-15.3
Denmark	110.6	106.1	103.9	-4.5	-6.7
Finland	105.5	108.5	118.8	3.0	13.3
France	118.4	119.4	116.0	1.0	-2.4
Germany	125.3	126.3	110.7	1.0	-14.6
Greece	112.8	117.4	114.1	4.6	1.3
Italy	118.7	126.9	114.1	8.2	-4.6
Netherlands	120.4	120.6	114.1	0.2	-6.3
Portugal	129.1	140.8	128.9	12.7	-0.2
Spain	128.2	131.8	149.3	3.6	21.1
Turkey	144.1	151.5	180.5	7.4	36.4
United Kingdom	114.5	122.9	110.4	8.4	-4.1
OECD - Total	119.3	120.4	115.0	1.1	-4.3
OECD - Europe	119.7	123.1	114.9	3.4	-4.8
EC	120.2	123.8	114.1	3.6	-6.1

Source: OECD "National Account, Main Aggregates" vol. 1, 1960-1993, Paris, 1994. Elaboration by the author.

Table 3c
Labour, capital and total factor productivity in the business sector, Spain

Country	Labour productivity			Capital productivity			Total factor productivity		
	1960-73	1973-79	1979-92	1960-73	1973-79	1979-92	1960-73	1973-79	1979-
Spain	6.0	3.2	2.8	-3.6	-5.0	-1.1	3.3	0.9	1.7

Source: OECD "OECD Economic Outlook" June 1994. Labour productivity is the output per employed person.

T.F.P. (Total factor productivity) growth is equal to a weighted average of the growth in labour and capital productivity. The sample-period averages for capital and labour shares are used as weights.

la disparidad en el crecimiento del sector público en distintas épocas y países es un punto importante. Como en el sector público no puede medirse el beneficio ni la productividad, en el sentido convencional, es bastante patente que la introducción en el análisis de otros sectores "anómalos" respecto al mercado, como el trabajo no remunerado, no significa un cambio o desviación tan drástico como a primera vista pudiera parecer. Será difícil medir su "productividad", pero también lo es en el sector público y sin embargo nadie pone hoy en duda la necesidad de integrarlo con las empresas en un marco conjunto de análisis.

III.6. Los datos-puente: trabajadores dentro y fuera del mercado

A pesar de la revolución tecnológica, el trabajo es todavía, en la época post-industrial, el principal recurso productivo de las sociedades avanzadas. En estos países, la contribución del trabajo remunerado se estima alrededor del 70% del Producto Interior Bruto. En España, el 56% de la Renta Nacional proviene de rentas del trabajo, que han de incrementarse con la parte correspondiente a trabajo del total de las rentas mixtas, 25% (*Banco Bilbao Vizcaya, 1992*).

Sin embargo, no es fácil la estimación del volumen de horas de trabajo dedicadas anualmente a la participación en el proceso productivo, ni su distribución por tipos de trabajo y características de los trabajadores. Tampoco es fácil la estimación del número de trabajadores que, trabajando para el mercado, lo hacen en condiciones de máxima visibilidad y legalidad (economía formal) y los que lo hacen en condiciones de invisibilidad e ilegalidad total o parcial (trabajos delictivos, trabajos no declarados, trabajos que no cotizan a la Seguridad Social, etc.). Distintas estimaciones llegan a valorar esta participación en un 20% del PIB en algunos países. (*Ruesga, 1987*).

La Tabla 4 muestra la diferente dedicación de tiempo al trabajo remunerado en varios países: aunque no lo mide en horas ni en horas per cápita, permite una primera aproximación.

La población total (columna A) permite estimar el "capital de tiempo" de que dispone el país, tanto en su estimación diaria (24 horas por el número de habitantes) como anual. "La fuerza de trabajo" (columna 2) se define, en casi todos los países, como población mayor de 16 años que esta incorporada al mercado de trabajo o manifiesta intención de hacerlo. Ambas son magnitudes de volumen. La dependencia del mercado (columna 3) mide el número de personas que no forman parte de la fuerza de trabajo, en proporción a las que la forman; una tasa de dos significa que por cada persona incorporada a la fuerza de trabajo hay una que no lo está.

Como se puede ver, España y Grecia tienen 1,6 personas fuera de la fuerza de trabajo por cada persona dentro de ella; Italia y Francia tienen 1,4, y Portugal y Países Bajos 1,1. En

cambio, Alemania, Dinamarca, Canadá y Japón no llegan a una por una.

Para refinar este indicador de dependencia del mercado, que puede resultar influido por la diferente proporción de población joven, se maneja el indicador de participación en la fuerza de trabajo; expone en porcentajes la relación entre el número de personas en edad de trabajar (mayores de 16 años) y el número de personas realmente incorporadas a la fuerza de trabajo. La columna F, presenta esta proporción para el período 1968-77 y la columna E la presenta para 1993. La mayor limitación de este indicador es que incluye a la población mayor de 65 años, que en casi todos los países se encuentra en edad legal de retiro, y que tiene un peso demográfico heterogéneo en los distintos países de la OCDE. Habitualmente, los analistas centran su atención en los indicadores que representan el aspecto positivo o visible del mercado de trabajo. Sin embargo, no resulta muy difícil rescatar de su invisibilidad a la población adulta que ni esta incorporada al mercado ni manifiesta intención o propósito claro de hacerlo. ¿Puede llamarse "trabajadores" a estos ciudadanos que no están, ni siquiera psicológica o administrativamente, proyectados hacia la venta de su tiempo?

La comparación durante el período 1968-1993 permite ver que para el conjunto de la OCDE la incorporación al mercado en el grupo en edad de trabajar ha crecido en ese período desde el 67,5 hasta el 70,6%, y para la Comunidad Económica Europea desde el 65,7 hasta el 66,2. También las previsiones son de crecimiento para los próximos años (columna D1 y D2). Sin embargo, las diferencias entre estos países son considerables. En Dinamarca, con una edad tardía de retiro y fuerte incorporación de mujeres al mercado de trabajo, sólo hay un 18,4% de adultos ajenos a la fuerza de trabajo. En España e Italia, con un retiro más temprano y baja incorporación femenina al mercado de trabajo, la proporción de "ajenos" al mercado asciende al 42%. Estas diferencias son aún mayores si se toman en consideración las tasas de desempleo. Para 1994, mientras algunos países como Japón apenas tienen desempleo, otros, como España o Finlandia, tienen tasas superiores al 18% de la fuerza de trabajo.

En términos de tiempo, eso significa que la proporcionalidad entre "tiempo para el mercado" y "tiempo fuera del mercado" es diferente de lo que aparece si se usan solamente los indicadores expuestos anteriormente. En el caso de España, cuando se refiere a trabajadores que "realmente venden su tiempo en el mercado", la proporción respecto a trabajadores fuera de mercado deja de ser de 1 a 1,6 y se convierte en 0,75 respecto a 1,85: o lo que es lo mismo, 2,6 en lugar de 1,6.

No todos los trabajadores en el mercado venden la misma cantidad de tiempo; o sea, que no todos tienen la misma disponibilidad de tiempo para trabajar fuera del mercado. Si se adscribe

Table 4
Workers into the market, several countries

Country	A ..	B ..	C ...	C ..	D ...	E ..	F ...	D ₁ ..	D ₂ ..	E ₁ ..	E ₂ ..	E ₃ ..
	Population 1992 (millions)	Labour Force 1991 (thousands)	Dependency of the market rate A:B	Labour F. participation rate. Average 1968-77	Out of market workers rate 100 - C	Labour F. Participation rate 1993	Out of market workers rate, 1993 100 - E	L.F.P.R. projected % change from previous period 1994 - 1995	L.F.P.R. projected % change from previous period 1994 - 1995	1993	Proj. 1994	Proj. 1995
United States	255	125,312	2.0	66.3	33.7	75.9	24.1	2.6	1.3	6.8	6.3	5.8
Japan	124	65,030	1.9	71.4	28.6	75.9	24.1	0.7	0.8	2.5	2.9	2.8
Germany	65	39,047	1.7	68.7	31.3	69.6	30.4	-0.5	-0.1	8.9	10.0	10.0
France	57	24,955	2.4	67.8	32.2	66.4	33.6	0.3	0.5	11.7	12.3	12.2
Italy	58	24,063	2.4	57.8	42.2	57.7	42.3	-0.2	0.4	10.4	11.7	11.9
United Kingdom	58	28,323	2.1	73.0	27.0	74.4	25.6	0.3	0.6	10.3	9.6	8.9
Canada	27	13,756	1.9	65.7	34.3	71.8	28.2	1.5	2.0	11.2	10.8	10.2
Denmark	5	2,815	1.8	75.7	24.3	81.6	18.4	-0.2	0.4	12.2	11.0	10.5
Finland	5	2,533	2.0	71.6	28.4	73.3	26.7	-0.1	0.3	17.9	18.5	17.7
Greece	10	3,933	2.6	57.3	42.7	58.8	41.2	0.3	0.3	9.8	10.7	11.0
Netherlands	15	7,011	2.1	67.8	32.2	69.9	30.1	1.4	1.0	8.1	9.8	9.5
Portugal	10	4,803	2.1	65.0	35.0	67.8	32.2	0.2	0.8	5.5	6.4	6.9
Spain	39	15,703	2.6	59.9	40.1	57.7	42.2	1.2	0.9	22.7	24.5	24.4
Sweden												
Total OECD	851	406,568	2.1	67.5	32.5	70.6	29.4	1.2	0.9	8.2	8.5	8.3
OCDE Europe	423	192,256	2.2	66.8	33.2	65.7	34.3	0.3	0.6	10.7	11.7	11.8
EC	331	155,747	2.1	65.7	34.3	66.2	33.8	0.2	0.4	11.3	12.0	11.9

Source: * OECD "OECD Economic Outlook"
 ** OECD "National Accounts, Main Aggregates", vol. 1, 1960-1992, Paris, 1994.
 *** Elaboration by the author

a todos los adultos un mismo tiempo diario destinado al sueño, el tiempo disponible ($24 - (8 + T_{\text{mercado}})$) depende del tiempo comprometido con el trabajo remunerado. Para la mayoría de los trabajadores europeos, la jornada "completa" no llega, en sentido estricto, a las cuarenta horas semanales, aunque en realidad se alarga con los tiempos de desplazamiento y las gestiones conexas. Como promedio, el tiempo "convenido" de trabajo a lo largo del año para los trabajadores europeos es 1.600 horas, aproximadamente; pero estas cantidades sólo son indicativas, puesto que las enfermedades, permisos y horas extras introducen importantes dispersiones dentro de los trabajadores a tiempo completo. Igualmente, los trabajadores a tiempo parcial y los discontinuos, contribuyen a hacer heterogénea la distribución del tiempo formalmente destinado al trabajo remunerado.

El tiempo necesario para las tareas domésticas puede estimarse, al menos en España, en unas cuatro horas diarias por persona, o veintiocho a la semana. Quienes no dedican este tiempo a su mantenimiento cotidiano, necesitan que otras personas lo hagan por ellos, sea en forma de servicios remunerados, sea dentro del hogar o en instituciones sociales no pagadas directamente.

Un tema diferente es el de si el tiempo dedicado al trabajo en el mercado, medido generalmente por la diferencia entre la hora legal de entrada y la de salida, se dedica íntegro o exclusivamente a la producción de los bienes y servicios que son objeto del empleo. O si, por el contrario, parte de este tiempo es compatible con otras actividades (pausas, conversaciones ajenas al trabajo, etc.) e incluso con otras formas de trabajo, remuneradas y no remuneradas.

La población excluida del mercado de trabajo suele definirse como "población dependiente" o "inactiva". Aunque no formen parte de la población activa, ni aparezcan registrados en las oficinas de empleo, muchas de estas personas -especialmente las mujeres- están estructuralmente "desincentivadas" a intentarlo. No hay mejor argumento, para ello, que la adscripción, ya conocida de antemano, de grandes cantidades de trabajo no remunerado para que lo lleven a cabo en condiciones de aparente "no trabajo".

Como las palabras no son neutrales, esta forma de etiquetación transfiere generalmente una condición política de subordinación a los excluidos. Podríamos, casi, interpretar que se trata de una "LLF", esto es, una "lazy labour force", porque su capacidad de trabajo o contribución al bienestar colectivo no se activa, sino que se ejecuta.

Son muchos los intereses que contribuyen a que los trabajadores "discouraged", o desincentivados, permanezcan invisibles en las mediciones del desempleo, donde ligeras modificaciones en el modo de efectuar las mediciones pueden producir grandes diferencias de resultados. Si los "desincentivados" se interpretasen a sí mismos como parados,

automáticamente pondrían en duda su integración en el sistema político-social, generarían malestar y protestas tanto a nivel individual como familiar y social. Ni los sindicatos, ni los gobiernos, ni los pagadores de impuestos desean que aumente el número de quienes se consideran parados, aunque el reconocimiento del deseo de cambio en la estructura productiva es el primer y imprescindible paso para que el cambio llegue a producirse.

Parece, pues, que estos trabajadores inactivos no trabajan. Sin embargo, la realidad es muy diferente en casi todos los países de la O.C.D.E., y más todavía en los países no desarrollados. Si se exceptúan (-y no siempre-) los ex-activos que cobran pensiones, el resto de los excluidos del mercado dedican gran parte de su tiempo a trabajar, esto es, a aplicar su esfuerzo a la transformación del entorno.

El trabajo no remunerado tiene importantes implicaciones económicas y políticas. Casi todas las Constituciones modernas hablan del "derecho" y del "deber" de trabajar, pero ninguna precisa las obligaciones y derechos que acompañan al trabajador no remunerado. El trabajo remunerado se rige por un sistema de reglas explícitas, abiertamente negociadas y pactadas; en cambio, el trabajo no remunerado se encuentra atrapado en un sistema de reglas propio, no escrito, no explícito, mal definido dentro del derecho de familia, no abiertamente pactado, que frecuentemente entra en contradicción con los principios generales del trabajo remunerado. Y puesto que gran parte de la cultura cívica de la modernidad es heredera de las luchas y pactos sociales entre los asalariados y el capital, los trabajadores no remunerados carecen de muchos de los derechos sociales y políticos de los restantes trabajadores.

Los distintos componentes del proceso de producción (trabajo, capital, tierra, tecnología, organización) contribuyen en medida diferente al resultado final del proceso, y esta contribución es, a su vez, diferente en distintas épocas, países y regiones. Aunque la medición de esta contribución resulte sumamente difícil, es imprescindible. Todos los agentes sociales (Gobiernos, sindicatos, empresarios, inversores) quieren argumentos para sus negociaciones y pistas útiles para orientar sus decisiones en el futuro. No obstante, en el concierto de los agentes sociales a nivel nacional tienen escaso reconocimiento formal dos tipos de trabajadores que pesan mucho sobre el conjunto de las negociaciones: los trabajadores de otros países y los trabajadores no remunerados del propio país. Sobre ellos pueden orientarse las extracciones de tiempo necesarias para mantener fijo el precio del tiempo de los demás actores, derivando hacia fuera del mercado de trabajo nacional todas las actividades no rentables bajo los precios pactados.

III.7. La conducta económica de los hogares y los límites de la voluntad: el empleo, la asignación de tiempo al mercado y fuera del mercado

Los hogares son entidades económicas que manejan recursos acumulados (capital), acumulables (rentas, transferencias) y no acumulables (tiempo). (*Bahr, 1979. Bonke, 1993. Janssens, 1993. Jordan et al, 1992*). Pero el análisis económico de los hogares en cuanto unidades económicas, que es característico de la perspectiva macro, no debe oscurecer el hecho de que **dentro de los hogares conviven sujetos económicos diferentes cuyos intereses y expectativas no son siempre coincidentes** (*Nye, 1982. Smith, 1991. Steinmetz, 1988*).

Los hogares disponen de un capital de tiempo adulto limitado, que reparten -además de otras actividades- entre el trabajo remunerado y el no remunerado. En todos los países la actividad que resulta más difícil de medir es la atención y cuidado de los niños, por la frecuencia con que se superpone con otras actividades de carácter más tangible. (*Bimbi, 1990*). Sin embargo, esta dificultad no es exclusiva del trabajo no remunerado; también en el trabajo remunerado existen numerosas actividades de atención o vigilancia que -más que las actuaciones concretas- se miden por el número de horas en que el trabajador se encuentra disponible para la institución o empresa (servicios de guardia de seguridad, de vigilancia de máquinas, etc.).

Las cifras de bajísima natalidad de Italia y España, entre las más bajas del mundo, tienen que entenderse como resultado de un conflicto de valores, deseos y estructuras organizativas. Puesto que, una vez nacidos, los niños constituyen una fortísima demanda de tiempo sobre los hogares, el control estricto de natalidad es condición imprescindible para mantener alto el nivel de tiempo disponible.

No obstante, la masa global de tiempo no remunerado requerido para la atención de los familiares no ha bajado en años recientes proporcionalmente al descenso del número de niños por hogar; la subida de las aspiraciones y expectativas de cuidados, y el incremento del número de ancianos con enfermedades, ha contribuido a mantener esta masa casi estable. Si el "tiempo fuera de mercado" fuese tiempo no productivo, los hogares gastarían toda su renta en comprar bienes y servicios terminados; en los países de baja proporción de "tiempo vendido al mercado" habría que esperar que los hogares fuesen incapaces de ahorrar, puesto que, como promedio, una sola renta de trabajo actual ha de mantener varias personas.

En realidad, como parte de las rentas de trabajo se reciben diferidamente a través de las pensiones, el número de "no perceptores de rentas de trabajo" no es tan elevado, porque tanto los jubilados como los parados con seguro reciben sus rentas; pero estas cifras valen si se aplica un corte transversal y se prescinde de la dimensión temporal diferida.

Table 5
Household saving, several countries

Country	Saving ratio		
	1981	1991	1993
United States	.1	4.9	4.6
Japan	18.4	15.1	14.6
Germany	13.6	13.5	12.3
France	18.0	13.1	14.1
Italy	20.8	18.2	18.9
United Kingdom	12.6	10.1	11.5
Canada	15.4	10.3	10.6

Source: OECD, "OECD Economic Outlook", June 1994

It is referred to households and private unincorporated enterprises and is expressed in percentage of household nominal disposable income.

La Tabla 5 muestra, no obstante, que los hogares son capaces de ahorrar proporciones muy elevadas de su renta disponible, y su ahorro es independiente del nivel de renta nacional: en Italia, por ejemplo, nada menos que el 18,9% en 1993, mientras que sólo el 4,6% en Estados Unidos.

La capacidad y el deseo de ahorro está vinculada a muchos elementos sociales; la preferencia por el tiempo presente o futuro, la intensidad de los lazos intergeneracionales, la confianza en la estabilidad de la moneda y en la rentabilidad de las inversiones, el sistema fiscal. (Bishop, 1979). Incluso por el modo en que técnicamente se resuelva la interpretación de las inversiones inmobiliarias como ahorro o consumo. Pero, además de todo esto, depende de la capacidad de los hogares para suplir con trabajo no monetarizado, ajeno al mercado, el tiempo de trabajo que falta por incluir en los productos y servicios comprados en el mercado en fase de baja o media elaboración.

IV. Movimientos de trabajo y movimientos de trabajadores

IV.1. Tiempo de trabajo incorporado en los bienes

A través del comercio internacional, el tiempo de trabajo incorporado a los bienes y servicios se desplaza. Se desplazan las mercancías con alto contenido de tiempo incorporado, desde los países de baja remuneración del trabajo hacia los países donde el precio del trabajo es elevado. Los clientes se desplazan a consumir servicios con alto contenido de tiempo de trabajo (hostelería, turismo) a lugares relativamente más baratos que sus lugares de origen.

En cuanto a las grandes inversiones industriales, las diferencias en el precio del tiempo de trabajo no son el único pero sí un importante factor en la toma de decisiones de localización.

Las migraciones de trabajadores ponen en marcha las cadenas de sustitución. A igualdad de otras condiciones, los recién llegados ocupan los huecos del mercado menos apreciados por los trabajadores locales. Si el mercado es expansivo, ocupan también la franja de actividades que han abandonado las mujeres en los hogares, frecuentemente en el mercado subterráneo.

No se conoce bien la cuantía y modo en que las remuneraciones de los trabajadores emigrados vuelven a sus hogares de origen, y que proceden tanto de empleos "normales" como de actividades sumergidas.

Con frecuencia, el retorno se hace fuera de las vías convencionales, pero es capaz de llegar a su destino. En los hogares de origen, la ausencia de los emigrados obliga a redefinir tareas y

Graphic 2

Household's time as resources

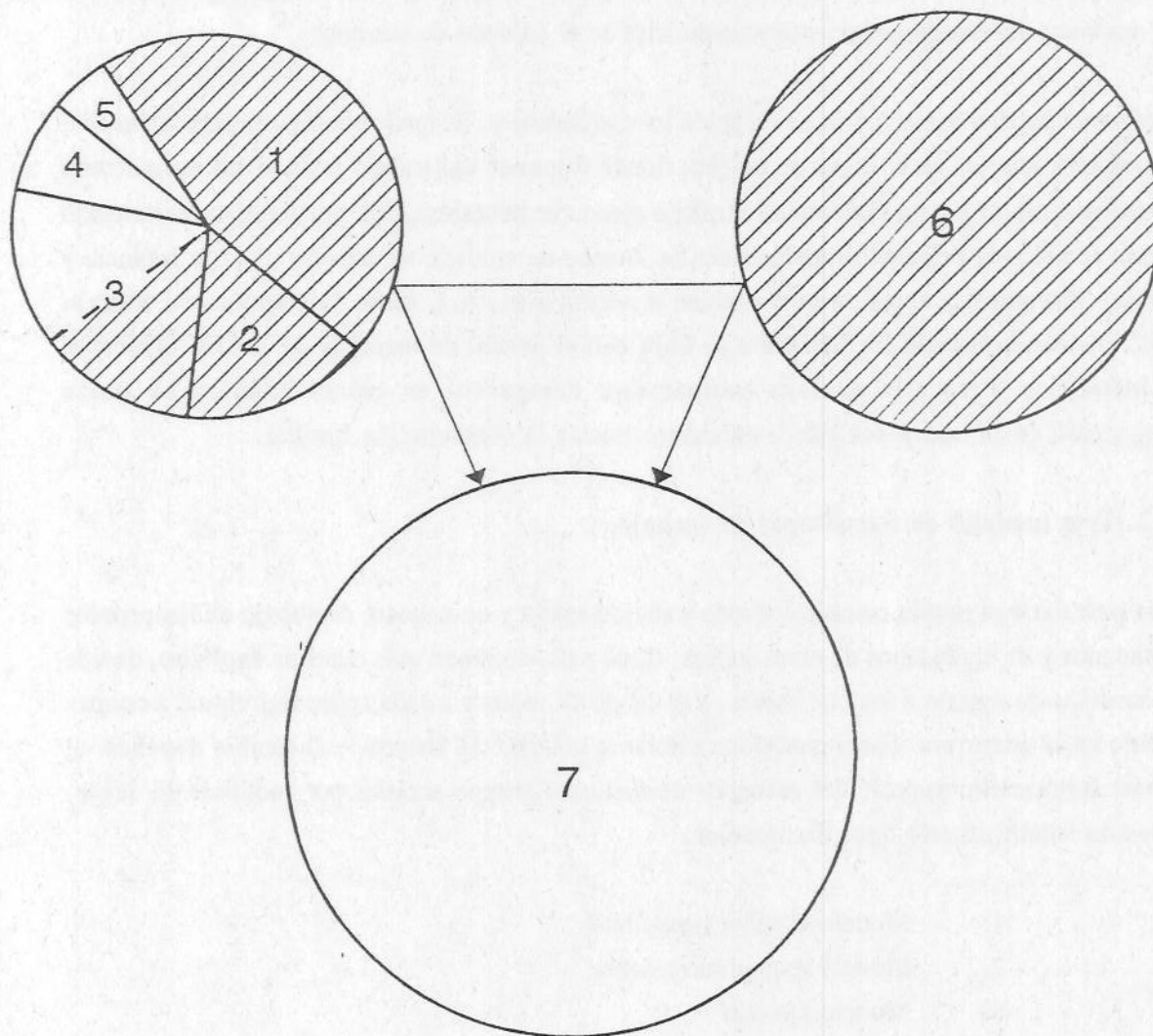
Alternative account of time resources in Spain
(in thousands of millions pesetas, 1991)

A: 49.664

B: 60.838

Household's monetized resources
(National Accounts, 1991)

Non-monetized working time
(Use of time survey, CIREs, 1991)



C: 110.502

Integrated resources in Spain's households.
(A + B)

- * 1.- Compensation to employees (45'1 % A)
- * 2.- Social benefits (15'7 % A)
- * 3.- Operating surplus (26'4 % A)
- 4.- Rents, interests,...(7'8 % A)
- 5.- Other transfers and indemnizations (5 % A)
- * 6.- Non monetized working time value ($0'8 \times 0'7/A \times 2'07 = 122'5 A$)
- 7.- Integrated resources in monetary units (current pesetas, 1991)
- .- Working time (compensation to employees + social benefits + 0'5 operating surplus + non- monetized working time).(1+2+3:2+6)

esfuerzos. En la Unión Soviética, después de la segunda guerra mundial, las abuelas posibilitaron que las hijas ocupasen puestos de trabajo en la industria y en la agricultura. En España, en los años de la gran emigración a otros países europeos (década de los sesenta y comienzo de los setenta), la exportación de tiempo de trabajo forzó la redistribución e intensificación del tiempo de trabajo de los que no emigraban, tanto a nivel del país como, especialmente, en los hogares de los emigrados. (Antolin, 1994). Hoy, las inmigrantes marroquíes y latinoamericanas que ocupan los huecos más desfavorecidos del mercado de trabajo español, deben su movilidad a que otros miembros de su familia de origen (generalmente las madres y las hermanas) aceptan sustituirlas en el cuidado de sus hijos.

Raramente pueden comenzar la emigración los trabajadores, llevando consigo su propia familia. Tienen que dejarlos en el lugar de origen, donde disponen del trabajo familiar no remunerado y pueden comprar barato el tiempo de trabajo ajeno que necesiten. Sólo pueden moverse cuando ya han recibido la principal transferencia del tiempo de cuidado no remunerado, (la infancia y primera juventud), y antes de que vuelvan a necesitarlos. Así, como "ofertantes de trabajo neto" pueden competir fácilmente a la baja con el precio de mercado de los trabajadores ya instalados. Pero esta ventaja comparativa desaparece en cuanto intentan su plena integración en la nueva sociedad, en cuanto inician la reagrupación familiar.

IV.2. Tres modelos de estructuras de trabajo

Cada país tiene su propia combinación de trabajo pagado y no pagado, de trabajo de los propios ciudadanos y de ciudadanos de otros países. Cada país, de modo más o menos explícito, decide los modelos de reparto a los que aspira, y el modo de inducir a cada sujeto individual a ocupar su sitio en la estructura. Estos modelos cambian a lo largo del tiempo, y el cambio depende -al menos, hasta cierto punto-, del esfuerzo de distintos grupos sociales por redefinir su lugar. Podemos identificar tres tipos de modelos:

1. Modelo español tradicional
2. Modelo escandinavo actual
3. Modelo kuwaití

En el modelo que podemos tipificar como "español tradicional" el énfasis se pone en el trabajo doméstico. Este estudio comenzaba con una referencia a Fray Luis de León y su obra "La Perfecta Casada" (Siglo XVI). Es una estructura que presupone una fuerte segmentación del trabajo. Al trabajo doméstico, adscrito a las mujeres, se le confiere gran importancia. Ha de ser intensivo y de su eficiencia depende en gran parte la creación de bienestar y acumulación de riqueza.

El segundo modelo, o "escandinavo actual" no presupone esta fuerte división de tareas; al contrario, propone un reparto relativamente indiferenciado entre hombres y mujeres, tanto del tiempo de trabajo remunerado como del doméstico o no remunerado. No hay duda de que este modelo ofrece hoy un gran atractivo a muchos ciudadanos europeos, y especialmente a muchas ciudadanas. No obstante, en estos mismos países escandinavos, donde el modelo sólo parcialmente se corresponde con la realidad, hay actualmente un estancamiento o incluso un retroceso en sus tendencias igualadoras.

Finalmente, el tercer modelo o kuwaití es un tipo de estructura en que se produce una doble y fuerte segmentación de tareas tanto por razón de género como de ciudadanía. Probablemente son los ricos y pequeños países petroleros, como Kuwait, quienes mejor ejemplifican actualmente este modelo.

Con muchas y matizadas variaciones, cada país decide mediante sus planes programáticos y sus decisiones cotidianas, el modo en que quiere aproximarse o rechazar cada una de estas posibles formas de organizar la convivencia y las relaciones económicas entre hombres y mujeres.

V. *Un cambio de centralidad: de la producción a las necesidades*

V.1. Algunos hallazgos de las encuestas sobre uso del tiempo: la indefinición de las fronteras entre actividades

Uno de los hallazgos más interesantes de las encuestas sobre uso del tiempo es la alta frecuencia con que se realizan varias actividades simultáneamente, tanto dentro como fuera del horario laboral. Su carácter de mercancía -y por tanto de objeto de transacción y litigio- ha hecho que el tiempo destinado al trabajo asalariado se analice casi exclusivamente en su dimensión laboral, pero este tiempo es frecuentemente interrumpido por otras actividades breves o superpuesto sobre actividades que no requieren una absoluta concentración. El dato es relevante para el análisis económico del tiempo no remunerado, porque revela que las dificultades de medición de esta actividad no son mucho mayores que las del trabajo remunerado y pueden igualmente resolverse. Otro de los hallazgos es la constatación del volumen masivo del trabajo no remunerado, y las motivaciones que mueven a distintos tipos de trabajadores o desear o rechazar una y otra forma de trabajo.

Si bien en los análisis habituales el trabajo se define como un coste o sacrificio por el que hay que pagar, numerosas encuestas ponen de relieve que no es este trabajo el que los trabajadores -especialmente las mujeres- querrían reducir, sino el no remunerado, (*Duran, END 1990*) y

muchos trabajadores no remunerados conceptualizan el trabajo remunerado como un bien en sí mismo, como un lujo costoso por cuyo acceso están dispuestos a pagar un alto precio. El trabajo remunerado es -para estos aspirantes- una buena vía hacia la libertad, la seguridad, la creatividad o la posibilidad de autoperfeccionamiento.

V.2. Los índices de demanda de trabajo no monetarizado (Detranme)

La mayoría de los estudios sobre el comportamiento del mercado se basan en las transacciones efectivamente realizadas. El análisis de la demanda no satisfecha y, más aún, de la demanda insolvente, resulta difícil de realizar por cuanto tiene de proyección, de imputación de motivos o deseos a sujetos que no los han ejecutado mediante actos tangibles. La dificultad para estimar la demanda no es privativa de los estudios de mercancías. Afecta igualmente a los estudios sobre trabajo no remunerado porque las encuestas de tiempos permiten estimar el tiempo efectivamente dedicado, pero no en el tiempo necesario para cubrir la demanda no satisfecha, ni la demanda potencial. En cierto modo, también los estudios sobre distribución del tiempo refuerzan la perspectiva de la "oferta" o "producción" de tiempo respecto a la de la "necesidad" o "demanda". Este sesgo tiene implicaciones teóricas y políticas importantes; si, como consecuencia de un previo y explícito juicio de valor, se acepta que el objetivo de la investigación debe ser el conocimiento de las necesidades, su diseño debería facilitar la obtención de datos sobre las necesidades insatisfechas y no sólo sobre las satisfechas.

En los estudios sobre uso del tiempo en España se ha acuñado un nuevo concepto, un acrónimo formado con las iniciales de las palabras "demanda de trabajo no monetarizado" (detranme), que se ha traducido al inglés como *denmala*. Es un concepto útil para la investigación económica, sociológica y política, aunque difícil de operativizar. A las dificultades habituales de cualquier investigación sobre las potencialidades se une en este caso la incapacidad de los sujetos o actores sociales más relevantes (los niños, los enfermos, los ancianos) para expresar sus necesidades por sí mismos. Otro colectivo que genera demandas importantes, el de los sobreocupados en la producción para el mercado, resulta difícil de alcanzar por los medios habituales de encuesta y observación extensiva.

A pesar de que los estudios actualmente disponibles en España sobre uso del tiempo (*la Encuesta sobre Nuevas Demandas Sociales dirigida por M.A. Duran, 1990 y especialmente, la Encuesta sobre uso del Tiempo CIRES, 1991*), sólo permiten conocer el punto de cruce entre oferta y demanda de tiempo de trabajo no remunerado, en el análisis de estos datos se ha realizado un esfuerzo por situarse en la perspectiva de la demanda, esto es, de la necesidad, en lugar de en la perspectiva de la oferta, esto es, de la producción: demanda generada por el conjunto de la población española (Detranme General), o más concretamente por algunos

Tabla 6
El uso del tiempo los días laborables

Actividades	Total			Hombres			Mujeres		
	% A	Xe	Xg	% A	Xe	Xg	% A	Xe	X
1. La prod. bienes, servicios									
1.a1. Trabajo profesional	41	7.76	3.14	59	8.09	4.73	24	7.03	1.
2. El consumo de bienes monetarizados ..			0.64			0.31			0.
2.a1. Adqu. alimentos	49	1.02	0.50	22	0.86	0.19	73	1.06	0.
2.a2. Adqu. vestido y calzado	7	1.11	0.08	5	1.14	0.06	9	1.09	0.
2.a3. Adqu. bienes duraderos	2	1.14	0.02	1	0.68	0.01	2	1.46	0.
2.a4. Adqu. bienes y servicios	18	0.24	0.04	21	0.25	0.05	15	0.23	0.
3. La producción bienes y servicios no monetarizados			4.08			1.22			6.
3.a1. Cocinar	54	1.61	0.86	18	1.00	0.18	86	1.72	1.
3.a2. Cuidado niños	24	5.69	1.36	13	2.50	0.32	34	6.79	2.
3.a3. Reparaciones, bricolaje	8	1.60	0.12	11	1.26	0.14	4	2.39	0.
3.a4. Atender enfermos	6	4.90	0.29	4	4.75	0.16	9	4.95	0.
3.a5. Gestión bancos, burocracia	11	0.89	0.10	14	0.96	0.13	9	0.79	0.
3.a6. Cuidado plantas, animales	20	0.66	0.17	15	0.67	0.10	36	0.65	0.
3.a7. Limpiar casa, ropa, etcétera	59	1.99	1.18	24	0.81	0.19	92	2.28	2.
4. Inversión de tiempo en capacidad productiva			0.98			1.15	11	4.45	0.
4.a1. Estudios	15	3.89	0.59	20	3.55	0.69	30	0.93	0.
4.b1. Leer	34	1.00	0.34	39	1.06	0.41	3	1.76	0.
4.b2. Actividades culturales	4	1.44	0.05	5	1.19	0.05			
5. Inver. tiem. en higiene, salud y deporte ..			1.56			1.66			1.
5.a1. Cuidado higiene personal	95	0.67	0.63	95	0.62	0.59	96	0.71	0.
5.b1. Cuidados profesionales fuera de casa	5	1.20	0.06	3	1.54	0.04	7	1.08	0.
5.b2. Cuidado de la propia salud	19	2.04	0.37	19	2.53	0.46	19	1.61	0.
5.d1. Deporte, ejercicio	9	1.18	0.10	11	1.10	0.12	7	1.30	0.
5.d2. Pasear	35	1.16	0.40	39	1.17	0.45	31	1.14	0.
6. Inversión tiempo en mantenimiento			1.27			1.27			1.
6.a. Comidas	97	1.27	1.23	97	1.26	1.22	97	1.28	1.
6.b. Ir a restaurantes	3	1.29	0.04	4	1.33	0.05	2	1.22	0.
7. Descanso y ocio			8.75			8.93			8.
7.a. Dormir	98	6.96	6.80	97	6.93	6.74	98	6.98	6.
7.b. Siesta	13	1.64	0.21	17	1.56	0.26	58	1.78	0.
7.c. Descansar sin hacer nada	61	2.45	1.49	64	2.61	1.67	58	2.29	1.
7.d. Ir al cine, teatro	1	1.77	0.02	1	2.17	0.01	2	1.67	0.
7.e. Oír música, conciertos	4	1.13	0.04	5	1.16	0.06	3	1.08	0.
7.f. Ir a bailar	3	1.03	0.02	3	0.96	0.02	2	1.10	0.
7.g. Hacer turismo	1	2.66	0.04	1	0.96	0.01	1	3.99	0.
7.h. Asist. compet. deportivos	3	3.98	0.13	4	4.11	0.16	3	3.80	0.
8. Relaciones sociales			0.97			0.97			0.
8.a. Relaciones sexuales	27	1.01	0.15	26	0.80	0.11	28	1.19	0.
8.b. Visitas a familiares	26	1.55	0.41	25	1.29	0.31	29	1.76	0.
8.c. Ir al bar, copas	23	1.18	0.27	37	1.20	0.45	10	1.12	0.
8.d. Telefonar a familiares y amigos	35	0.31	0.11	31	0.30	0.09	39	0.32	0.
8.e. Escribir a familiares y amigos	5	0.70	0.03	4	0.37	0.01	5	0.88	0.
9. Desplazamiento									
9.a. Desplazamiento	37	1.02	0.37	47	1.06	0.49	28	0.96	0.
Total			21.76			20.73			22.
10. Otras actividades			2.24			3.27			2.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Encuesta CIRES sobre Uso del tiempo, febrero 1991, 1. entrevistas a mayores de dieciocho años, nacional.

% A: porcentaje de personas que realizaron la actividad.

Xe : tiempo medio dedicado a la actividad por las personas que la realizaron.

Xg : tiempo medio dedicado a la actividad.

Tabla 7
El uso del tiempo los domingos

Actividades	Total			Hombres			Mujeres		
	% A	Xe	Xg	% A	Xe	Xg	% A	Xe	Xg
La prod. bienes, servicios									
a. Trabajo profesional	5	7.75	0.41	8	7.52	0.59	3	8.32	0
El consumo de bienes monetarizados ..			0.10			0.07			0
a1. Adqu. Alimentos	8	0.78	0.06	5	0.63	0.03	10	0.84	0
a2. Adqu. vestido y calzado	1	0.71	0.01	1	0.94	0.00	1	0.66	0
a3. Adqu. bienes duraderos	0	0.38	0.00	0	0.38	0.00	0		0
a4. Adqu. bienes y servicios	15	0.19	0.03	61	0.20	0.04	11	0.19	0
La producción bienes y servicios no monetarios			3.62			1.27			5
a1. Cocinar	51	1.60	0.82	19	1.02	0.20	80	1.72	1
a2. Cuidado niños	22	6.71	1.47	14	3.45	0.46	30	8.04	2
a3. Reparaciones, bricolage	6	1.86	0.12	11	1.55	0.16	2	3.24	0
a4. Atender enfermos	5	6.12	0.29	3	5.23	0.15	7	6.47	0
a5. Gestión bancos, burocracia	1	0.93	0.01	1	1.23	0.02	1	0.50	0
a6. Cuidado plantas, animales	22	0.66	0.14	15	0.89	0.13	28	0.54	0
a7. Limpiar casa, ropa, etcétera	46	1.66	0.77	17	0.90	0.15	73	1.82	1
Inversión de tiempo en capacidad productiva			0.63			0.69			0
a1. Estudios	8	2.96	0.23	11	2.40	0.26	5	4.02	0
b1. Leer	37	0.99	0.36	41	0.94	0.40	31	1.06	0
b2. Actividades culturales	3	1.25	0.04	2	1.21	0.03	4	1.27	0
Inver. tiem. en higiene, salud y deporte ..			2.11			2.2			2
a1. Cuidado higiene personal en casa ..	96	0.71	0.69	96	0.68	0.66	96	0.74	0
b1. Cuidados profesionales fuera de casa ..	2	1.07	0.02	1	0.38	0.00	3	1.15	0
b2. Cuidado de la propia salud	16	2.79	0.45	17	3.04	0.49	16	2.57	0
d1. Deporte, ejercicio	9	1.38	0.12	12	1.49	0.20	4	1.05	0
d2. Pasear	69	1.42	0.83	61	1.40	0.85	57	1.44	0
Inversión tiempo en mantenimiento			1.56			1.51			1
a. Comidas	97	1.47	1.43	97	1.44	1.40	97	1.50	1
b. Ir a restaurantes	8	1.75	0.13	7	1.58	0.11	8	1.88	0
Descanso y ocio			10.71			10.96			10
a. Dormir	98	7.85	7.66	98	7.73	7.59	97	7.97	7
b. Siesta	16	1.55	0.25	12	1.53	0.33	11	1.60	0
c. Descansar sin hacer nada	72	3.02	2.18	75	3.12	2.33	70	2.93	2
d. Ir cine, teatro	6	1.68	0.10	5	1.70	0.08	7	1.67	0
e. Oír música, conciertos	7	1.68	0.11	9	1.75	0.15	5	1.55	0
f. Ir a bailar	6	2.40	0.15	8	2.23	0.16	5	2.64	0
g. Hacer turismo	4	3.19	0.11	5	3.22	0.14	3	3.15	0
h. Asist. compet. deportivas	6	2.74	0.15	9	2.09	0.18	3	4.73	0
Relaciones sociales			1.82			1.06			1
a. Relaciones sexuales	30	1.09	0.20	33	1.04	0.22	28	1.15	0
b. Visitas a familiares	39	2.17	0.84	36	2.05	0.74	42	2.27	0
c. Ir al bar, copas	43	1.52	0.66	58	1.68	0.96	30	1.24	0
d. Telefonar familiares y amigos	32	0.31	0.10	30	0.28	0.08	36	0.33	0
e. Escribir a familiares y amigos	4	0.58	0.02	3	0.69	0.02	5	0.52	0
Desplazamiento									
a. Desplazamiento	27	1.05	0.28	33	0.95	0.30	22	1.19	0
Total			21.24			18.65			22
b. Otras actividades			2.24			3.27			2

fuente: Elaboración propia sobre datos de la encuesta CIREs sobre Uso del tiempo, febrero 1991, 1. entrevistas a mayores de dieciocho años, nacional

% A: porcentaje de personas que realizaron la actividad.

Xe : tiempo medio dedicado a la actividad por las personas que la realizaron.

Xg : tiempo medio dedicado a la actividad.

grupos específicos (detranme infantil, de ancianos, de enfermos, de sobreocupados, etc.), o para atender fundaciones específicas (detranme generada por la atención a la salud, al transporte, a la alimentación, a la educación, al ocio). También, junto a la estimación de la demanda global, existen estimaciones o indicadores más refinados de detranme per cápita y de dispersión en la distribución de la detranme, así como de la recepción de esta demanda (género, edad de los receptores, etc.). (Tablas 6 y 7).

La oferta y la demanda de tiempo son muy dinámicas y se ajustan entre sí. Tan interesante como el fenómeno de la demanda de tiempo insatisfecha es el fenómeno opuesto, la oferta de tiempo que por no corresponderse con una demanda real obliga a recibirlo a quienes no lo desean, o se demora en dilaciones innecesarias o deriva hacia actividades "vacías" o escasamente atractivas para los actores y los receptores. Fenómeno este último paralelo al de la creación ficticia de necesidades en el ámbito del mercado, y conectado asimismo con los conceptos de productividad y maximización de beneficios.

En un país como España, donde no existe tradición de voluntariado, y donde coexisten sectores de población faltos y sobrantes de tiempo, son muchas las pautas culturales (por ejemplo, los hábitos de alimentación) ajustadas tradicionalmente a un nivel de disponibilidad elevada de tiempo que han de modificarse para que las generaciones jóvenes puedan disponer de tiempo en las nuevas actividades socialmente valoradas.

Una consecuencia inmediata de la utilización de esta perspectiva es la construcción de nuevos índices y escalas, y su uso para la toma de decisiones políticas. Las deficiones de "pobreza" y la planificación o toma de decisiones en políticas sectoriales (ayudas, exenciones, concesión de créditos, etc.) relativas a la pobreza han tomado frecuentemente como referencia la llamada "Escala de Oxford", que pondera las necesidades monetarias de los hogares en función de la edad de sus miembros. Las encuestas de tiempo han permitido crear una nueva escala de referencia, llamada "Escala de Madrid", que pondera las necesidades de tiempo de cuidado de los hogares en función de la edad y condiciones de salud de sus miembros.

V.3. La comparación internacional del Producto Interior Bruto: la perspectiva del género y el tiempo

Los recursos de una colectividad se activan en el mercado y fuera del mercado. La Contabilidad Nacional refleja el resultado de la activación de recursos monetarizados. Los estudios de tiempos permiten conocer el volumen, distribución y variaciones del tiempo destinado al trabajo no monetarizado. La mayoría del trabajo monetarizado es desarrollado por varones. La mayoría del trabajo no monetarizado es desarrollado por mujeres.

La aproximación al análisis de los recursos reales de una colectividad o un país necesita incorporar la perspectiva del tiempo, y no sólo del dinero. De lo contrario, muchos trabajadores, especialmente las mujeres, permanecen invisibles en el análisis, y no es posible conocer su contribución al esfuerzo colectivo ni el impacto que sobre ellos tendrán las diversas políticas económicas o sectoriales.

Como señalábamos en los epígrafes III y IV, los distintos países de la O.C.D.E., tienen tasas muy diferentes de colocación de trabajo en el mercado; pero eso no significa que el resto de su trabajo potencial permanezca inactivo. Simplemente, necesita de otros nuevos instrumentos de observación, conceptualización y análisis. Algunos países son como icebergs, y la mayor parte de su esfuerzo productivo se realiza por debajo de la línea de emergencia del mercado, del trabajo formal. Otros, en cambio, son como balsas de troncos; apenas hay nada debajo de lo visible. En España, dos encuestas de ámbito nacional realizadas en 1990 (*Encuesta de Nuevas Demandas, dirigida por M.A. Duran*) y en 1991 (*Encuesta de Uso del Tiempo, CIRES*), permiten estimar que el volumen de trabajo trasladado directamente al mercado es sólo la mitad que el que se ejecuta sin trasladarse al mercado, esto es, sin monetizarse. Exactamente las mismas proporciones que el iceberg, un tercio visible y dos tercios invisibles.

La integración de la perspectiva no monetaria en las Cuentas Nacionales no es fácil, y no existe todavía un nivel de "pacto" equivalente al que técnicos y gobiernos han alcanzado a propósito de la contabilidad nacional. Pero se está iniciando este proceso de integración, esta búsqueda de coordinación entre equipos de investigadores y gobiernos de diversos países. El Congreso sobre Trabajo no Remunerado celebrado en Ottawa en 1993, fué un avance considerable en este sentido.

Hasta ahora, el puente más frecuentemente utilizado para conectar las estimaciones del Producto Interior Bruto y las de demanda/oferta de trabajo no monetarizado ha sido la asignación de un valor monetario al trabajo no monetarizado. No hay todavía consenso sobre el modo de calcular este valor. En España, basándose en el diferente grado de cualificación de los trabajadores remunerados y no remunerados, se ha realizado una primera estimación del valor de la hora de trabajo no remunerado, como un 80% del valor medio de la hora de trabajo remunerado.

Aplicando esta equivalencia, se ha estimado el valor del (PIBI) Producto Interior Bruto Integrado (monetarizado + no monetarizado). Si se toman los datos mínimos obtenidos en diferentes encuestas de actividades o de uso del tiempo, el PIB se incrementa en un 84%. Si se toman los datos máximos obtenidos en estas encuestas, el PIB se incrementa en un

126%. Cualquiera de estos dos escenarios es una interpretación más real de la estructura económica española que la basada exclusivamente en los datos de sus recursos monetarizados. (Gráfico 2).

Si se otorga esta misma ponderación del 80% al valor del trabajo no remunerado, los recursos monetarios son el doble de los estimados convencionalmente por la Contabilidad Nacional. Si una perspectiva similar se aplicase al resto de países de la O.C.D.E., no todos resultarían afectados del mismo modo; lo que demostraría que los análisis de los PIB nacionales, aparentemente homogéneos, están en realidad comparando peras con manzanas. Las pequeñas variaciones visibles son a menudo insignificantes en comparación con las grandes variaciones invisibles. Y, lo que es más importante, inducen a error en la adopción de medidas políticas basadas en ellas.

El objetivo de este ensayo ha sido mostrar la insuficiencia de los análisis internacionales comparados del Producto Interior Bruto como indicadores de desarrollo y bienestar, así como la posibilidad de mejora de estos análisis con los estudios sobre uso del tiempo.

Proponemos la realización de un Sistema Internacional de Cuentas paralelo, mediante las cuentas satélites del tiempo de trabajo no remunerado. La integración entre la perspectiva de las mercancías y la perspectiva del uso del tiempo permite la construcción de un nuevo concepto, el de Producto Interior Bruto Integrado, que es más realista, más "verdadero" y responde a las expectativas de los grupos sociales que no se reflejan adecuadamente en las magnitudes macroeconómicas convencionales.

BIBLIOGRAFIA

- *Ando, A. Guiso, L. and Visco, I. (Eds): "Saving and the accumulation of wealth: essays on italian households and government saving behavior". Cambridge, Cambridge University Press, 1994.*
- *Antolin, P.: "International migration flows: the case of Spain, 1960-1980". Institute of Economics and Statistics. Oxford, University of Oxford, 1994. Applied economics discussion papers series, 159.*
- *Asilis, Carlos M. and Rivera-Batiz, Luis A.: "Geography, trade patterns and Economic policy". International Monetary Fund, Research Department, February, 1994.*
- *Asilis, Carlos M. And Milesi-Ferrelti, Gian Maria: "On the political sustainability of economic reform". International Monetary Fund. IMF paper on policy analysis and assessment, January, 1994.*
- *Baert, Patrick: "Time, self and social being". Avebury, Aldershot, England, 1992.*
- *Bahr, Stephen J. (Ed): "Economics and the family". Lexington, Lexington Books, 1979.*
- *Bertaux, Daniel and Thompson, Paul: "Between generations: family models, myths and memories". Oxford, Oxford University Press, 1993.*
- *Bimbi, Franca e Castellano, Grazia: "Madri e Padri: transizione dal patriarcato e cultura dei servizi". Milano, Angeli, 1990.*
- *Bishop, Jhon: "The negative income-tax experiments: some reflections on their implications for a theory of the family" en Bahr, S. op. cit. Pág. 95-123.*
- *Bonke, Jens: "The distribution of time and money in the Family". En Carlsen, S. and Larsen, J. (Eds.). op. cit. Pág. 167-181.*
- *Bosch, G. Dawkins, P and Michon, F.: "Times are changing: working time in fourteen industrialised countries". Geneva, International Labor Office, 1994.*
- *Bustelo, Francisco: "Los cálculos del Producto Nacional en los siglos XIX y XX y su utilización en la historia económica". Departamento de Historia e Instituciones Económicas. Universidad Complutense, Madrid, Diciembre, 1992.*
- *Carlsen, Soren and Larsen, Jorgen Elm (Eds): "The equality dilemma. Reconciling working life and family life, viewed in an equality perspective. The danish example". The danish equal status council. Copenhagen, 1993.*
- *Commission des Communautés Européennes: "Family Budgets: comparative tables. Netherlands, Belgium, Ireland, Denmark, Greece, Spain". Luxembourg, Office for Official Publications of the E.C., 1986.*
- *Carreras, Albert (Coord.): "Estadísticas históricas de España". Fundación Banco Exterior, Madrid, 1989.*

- *Del Re, Alisa (Ed): "I rapporti sociali di sesso in Europa (1930-1960): l'impatto delle politiche sociali". Padova, CEDAM, 1991. Quaderni di schema, 3.*
- *Duran, Maria-Angeles: a. "Lectura económica de Fray Luis de León". En el libro colectivo "Nuevas perspectivas sobre la mujer. Economía y Sociología". (Ed. de M.T. Gallego). Universidad Autónoma de Madrid. Madrid, 1982b.*
- "Ideología y Economía en el Siglo de Oro. El papel de la mujer en la estructura demográfica y económica del Antiguo Régimen". Análisis e Investigaciones Culturales, nº 11. Madrid, 1982c.*
- En colaboración con M.T. Gallego "The unattainable goal. Women's movement into economic crisis in Spain (1975-1985)" en Dahlerup y Sapiro (Eds.) "Women's movement's". Sage, London, 1986.*
- "Creer, descreer, crear" en "La sociedad española a debate". Vidal Beneyto. (Ed.) Tecnos. Pág. 35-53. Madrid, 1990.*
- "El Tiempo en la economía española" en Información Comercial Española nº 695, Julio. Pág. 9-48. Madrid, 1991.*
- "La conceptualización del trabajo" en "Sociología y Economía del trabajo". Noviembre-Diciembre, nº14, Pág. 8-22. Madrid, 1991.*
- "The Contribution of Non-Monetized Working Time in the Spanish Economy", en Westendorff D., and Ghai D., (eds) "Monitoring Social Progress in the 1990s". United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD). Pág. 284-300. Avebury. London, 1993.*
- "Time Use Research in Spain". Ed. by N. Kalfs and A. Harvey., Acts of the XVth Meeting, International Association for Time Use Research. NINMO. Pág. 71-88. Amsterdam, 1993.*
- "El poder económico: Algunas reflexiones sobre la investigación del poder y el poder de la investigación". En Actas del III Seminario Internacional sobre "Mujeres y Poder". Editado por el Instituto Universitario de Estudios de la Mujer. Universidad Autónoma de Madrid. Pág. 35-45. Madrid, 1994.*
- "Las bases familiares de la economía española". Ponencia en el I Congreso de Sociología de la Familia, (35 páginas). Madrid, 1994.*
- "Elderly women in Spain". En colaboración con Vicente Rodríguez, G. Dooghe, (Ed.) "Elderly women" Centrum voor Bevolkingsen Gezinsstudien (Population and Family Study Centre, Bruselas), 1995.*
- *Duran, Maria-Angeles: "Liberación y utopía: la mujer ante la ciencia". Akal. Madrid, 1982.*
- "De Puertas Adentro". Ministerio de Cultura. Con D. Heras, C. García. F. Caivalled y M. Moyer. Madrid, 1988.*

- "Mujeres y Hombres. La Formación del pensamiento igualitario". Editorial Castalia. Madrid, 1993.
- *Eisner, Robert*: "Extended Accounts for National Income and Product". Journal of Economic Literature, vol XXVI, December, 1988, pp. 1611-1648.
 - *Eisner, Robert*: "The total Incomes System of Accounts". University of Chicago Press. Chicago, 1989.
 - *E.I.U. (The Economist Intelligence Unit)*: "Spain. Country Profile, 1992-93. Annual Survey of Political and Economic Background". London, Business International Limited, July, 1992.
 - *E.I.U. (The Economist Intelligence Unit)*: "Spain. Country Report". 3erd. Quarter 1994. London, 1994.
 - *Elshtain, Jean Bethke (Ed)*: "The family in political thought". Brighton. Harvester Press, 1982.
 - *European Foundation for the Improvement of living and working conditions*: "The changing use of time: report from an international workshop". Luxembourg. Office for official publications of the EC, 1992.
 - *Fan, Xiajing Jessie*: "Implicit income generated by home-based employment and its impact on household and social welfare". Unpublished paper, 1993.
 - *Galilei, Galileo*: "Dialogo" dove ne i congressi di quattro giornate si discorra sopra "I due massimi sistemi del mondo". En edicion de Pagnini, Pietro, "Galileo, Lailei", Opere, vol II. Firenze, Adriano Salani Editore, 1935.
 - *Galilei, Galileo*: "Sulla Libertá della scienza e l'autorità delle scritture". A cura de M. Montinari, introduzione di Enrico Belloni. Edizioni Theoria, Roma, 1983.
 - *Galilei, Galileo*: "Carta a Cristina de Lorena y otros textos sobre ciencia y religión". Introducción por Moisés Gonzalez. Alianza, Madrid, 1987.
 - *Gell, Alfred*: "The anthropology of time: cultural constructions of temporal maps and images". Oxford, Berg, 1992.
 - *Gelven, Michael*: "A commentary on Heidegger's Being and time". Dekalb, Northern Illinois U.P., 1989.
 - *Gher, Gilbert and Becker, Gary*: "Allocation of time and goods over the life cycle". New York, National Bureau of Economic Research, 1975.
 - *Goldschmidt-Clermont Luisella*: "La valoración monetaria del trabajo no remunerado". Revista Política y Sociedad. Universidad Complutense de Madrid. Madrid, 1995. (En prensa).
 - *Grice-Hutchinson, Marjorie*: "Early economic thought in Spain, 1177-1740". London, Allen and Unwin, 1978.
 - *Harder, Sandra*: "Economic restructuring in Canada; developing a gender-sensitive analytical framework". Status of women, Canada. Ottawa, June, 1992.

- *Heidegger, Martin*: "Being and Time". Oxford. Blackwell, 1978.
- *Heidegger, Martin and Krell, David (Eds)*: "Basic Writings: from "Being and Time" (1927) to "The task of thinking". London, Routledge and Kegan Paul, 1978.
- *Hufton, Olwen*: "Women and the limits of citizenship in the french revolution". Toronto, University of Toronto Press, 1992.
- *Izquierdo, M^a Jesús, Del Rio y Rodriguez*: "La desigualdad de las mujeres en el uso del tiempo". Instituto de la Mujer. Madrid, 1988.
- *Jackson, Chris*: "El valor del trabajo doméstico en Canada, 1986". Revista Política y Sociedad. Universidad Complutense de Madrid. Madrid, 1995. (En prensa).
- *Janssens, Angelique*: "Family and social change: the household as a process in a industrializing community". Cambridge, Cambridge U.P., 1993.
- *Jordan, B. James, S. Kay, H. Redley, M.*: "Trapped in poverty? Labour-market decisions in low-income households". London, Routledge, 1992.
- *Kerr, Richard*: "An economic model to assist in the determination of sponsorship support". Department of Justice. Communications and consultation Branch. Ottawa, Canada, 1992.
- *Koen, Vincent*: "Measuring the transition: a user's view on National Accounts in Russia". International Monetary Fund, European II Department, working paper, January, 1994.
- *Lefebvre, Henri*: "La production de l'espace". Anthropos, Paris, 1986 (1er ed. 1981)
- *Loewenstein, G. and Elster, J. (Eds)*: "Choice over time". New York, Russell Sage Foundation, 1992.
- *León, Fray Luis de*: "La Perfecta Casada". Prólogo de Miguel Alvarez Aguilar. Reedición por Compañía Iberoamericana de Publicaciones. Madrid.
- *Mahon, Ian*: "Time as a measure of economic activity". Palmerston North. Massey University, Department of Economics, 1992, (New Zealand).
- *Ministerio de Trabajo y Seguridad Social*: "Anuario de Estadísticas Laborales, 1991", Madrid, 1991.
- *Norton, Bryan*: "Exploitation, conservation and preservation: approaches to time preference". Berlin, International Institut fuer Umwelt und Gesellschaft, 1986.
- *Nowotny, Helga*: "In search of usable knowledge". European Center for Social Welfare Policy and Research. Campus, Vienna, 1990.
- *Nowotny, Helga*: "Time: the Modern and Post-Modern Experience". Cambridge, Polity Press, 1994. Prologue by J.T. Fraser.
- *Nye, F. Ivan (Ed)*: "Family relationships: rewards and costs". Beverly Hills, Sage, 1982.
- *Offe, Claus and Heinze, R.*: "Beyond employment: time, work and the informal economy". Cambridge, Polity Press, 1992.
- *OECD*: "Economic Outlook". 55, June, 1994
- *OECD*: "National Accounts. Main Aggregates, vol 1, 1960-1992". Paris, 1994.

- *Ostör, Akos*: "Vessels of time: an essay on temporal change and social transformation". Bombay, Oxford University Press, 1993.
- *Panofsky, Erwin*: "Galileo come critico delle arti: atteggiamento estetico e pensiero scientifico". En Carugo, Adriano (a cura di) "Galileo. Isedi, Milano, 1978, pp. 81-102.
- *Schmidt, Volker*: "The differentiation of households and working time arrangements in West Germany". Bremen, Universitaet Bremen, Zentrum fuer Sozial Politik, 1990.
- *Ramos, Ramón*: "Cronos dividido: uso del tiempo y desigualdad entre mujeres y hombres en España". Instituto de la Mujer. Madrid, 1990.
- *Roslender, Robin*: "Sociological perspectives on modern accountancy". Routledge London and New York. London, 1992.
- *Ruesga Benito, Santos*: "Economía oculta y mercado de trabajo". Ministerio de Trabajo. Madrid, 1987.
- *Schäfer, Dieter*: "La producción doméstica en Alemania: conceptos y planes para un sistema de cuentas satélites". Revista Política y Sociedad. Universidad Complutense de Madrid. Madrid, 1995. (En prensa).
- *Schmidt, Volker*: "The differentiation of households and working time arrangements in West Germany". Bremen, Universitaet Bremen, Zentrum fuer Sozial Politik, 1990.
- *Sharp, Clifford*: "The economics of time". Oxford, Roberston. 1981.
- *Smith, Stephen (Ed)*: "Economic policy and the division of income within the family". London, Institute for Fiscal Studies, 1991.
- *Sprey, Jetse (Ed)*: "Fashioning family theory: new approaches". London, Sage, 1990.
- *Steinmetz, Suzanne (Ed)*: "Family and support systems across the life span". New York, Plenum P, 1988.
- *Szalai, A. (Ed)*: "The use of time: daily activities in urban and suburban populations in twelve countries". The Hague. Mouton, 1972.
- *Thoen, Michael*: "The value of household production in Canada, 1981-1986". Discussion paper. National Accounts and Environment Division. Statistics Canada, April, 1993.
- *United Nations*: "System of National Accounts 1993". New York, United Nations, 1993.
- *Voth, Hans-Joachim*: "Crime and the use of time in London in 1800: A new method for historical time-budget analysis". European University Institute, working paper, 1994.
- *Winston, Gordon*: "The timing of work and consumption, I; a time specific household production model". Stockholm, University of Stockholm, 1980.
- *World Bank*: "Social indicators of Development 1993". The John Hopkins University Press. Baltimore and London, 1993.
- *Zerubavel, Eviatar*: "Hidden Rhythms. Schedules and Calendars in Social Life". Chicago. The University of Chicago Press, 1981.