

---

# ¿Inversión, consumo o bien público? Trabajo no remunerado y transferencias intrafamiliares en la macroeconomía

Este artículo plantea la necesidad de una integración más adecuada de la dinámica familiar y de mercado. Comenzamos con una visión panorámica de las inconsistencias conceptuales en los modelos neoclásicos convencionales. A continuación, esbozamos algunos rasgos característicos de la economía familiar que merecen ser tomados en consideración. Utilizamos este esbozo para desarrollar una valoración crítica de tres tipos diferentes de modelos: los marcos contables (incluyendo las matrices de contabilidad social), los modelos neoclásicos de crecimiento que asumen utilidades conjuntas (que en general dan lugar a resultados socialmente óptimos), y los modelos neoclásicos que problematizan los procesos de toma de decisiones intergeneracionales, comúnmente llamados modelos de generaciones superpuestas. Defendemos que estos últimos al menos aportan alguna palanca conceptual hacia modelos más satisfactorios. Concluimos esbozando algunas propuestas sobre cómo podrían mejorarse.

*Artikulu honetan azaltzen da familiaren eta merkatuaren dinamika hobeto integratu behar dela. Hasteko, ohiko eredu neoklasikoek dituzten funsgabetasun kontzeptualen ikuspegi panoramikoa atera dugu. Ondoren, famili ekonomiaaren ezaugarri berezi batzuk gaintetik azaldu ditugu, baina soilik hiru ereduren balorazio kritikoa egiteko kontuan hartzeko modukoak diren ezaugarriak. Hiru eredu horiek dira: esparru zenbakarriak (gizartearen matrize zenbakarriak barne); hazkunderaren eredu neoklasikoak, erabilera bateratuak dituztenak (oro har gizarteak onartzen dituen emaitzak dituzte); eta belaunaldiarteko erabakiak hartzeko prozesuak zalantzan jartzen dituzten eredu neoklasikoak, belaunaldi gainjarrien eredu bezala ezagutzen direnak. Azken horiek, gutxienez, kontzeptu-euskarriren bat eskaintzen diete eredu onenei. Amaitzeko, hobetzeko moduari buruzko proposamen batzuk azaldu ditugu.*

This paper outlines some preliminary steps toward a more satisfactory integration of family and market dynamics. We begin with a broad overview of conceptual inconsistencies in conventional neoclassical models. Next, we outline several distinctive characteristics of the family economy that deserve consideration. We use this outline to develop a critical assessment of three very different types of models: accounting frameworks (including social accounting matrices), neoclassical growth models that assume joint utility (which typically generate socially optimal outcomes), and neoclassical growth models that problematize family decision making between the generations, often dubbed overlapping generation models. We argue that overlapping generation models provide at least some conceptual leverage for more satisfactory models, and, in our conclusion, we outline some ways in which they could be extended.

**Nancy Folbre**

*Universidad de Massachusetts Amherst  
Levy Economics Bard College*

**James Heintz**

*Universidad de Massachusetts Amherst*

---

## Índice

---

1. Introducción
2. Conceptualizar la economía familiar
3. Revisión crítica de modelos macroeconómicos
4. Direcciones futuras

Referencias bibliográficas

**Palabras clave:** Economía familiar, trabajo doméstico no remunerado, modelos macroeconómicos, fertilidad

**Keywords:** Family economics, unpaid household work, macroeconomic models, fertility.

**Nº de clasificación JEL:** B54, E10, J13, J16.

Versión original disponible en la web de Ekonomiaz: [Euskadi.eus/ekonomiaz](http://Euskadi.eus/ekonomiaz)

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Érase una vez... que el crecimiento de la población era considerado como algo exógeno al crecimiento económico. En la actualidad algunos institutos nacionales de estadística construyen cuentas satélites de ingresos que incluyen estimaciones del valor del trabajo no remunerado, así como cuentas de capital humano que destacan gastos en educación y salud. Igualmente, muchos modelos macroeconómicos incorporan decisiones relativas al tamaño de la familia y los gastos en hijos. Sin embargo, muchos de estos esfuerzos resultan incoherentes entre sí, al tratar estos gastos en hijos como inversión y consumo, y al caracterizar a la mano de obra futura, a veces, como bienes privados, y otras, como bienes públicos. Además, muchos de estos esfuerzos se basan en supuestos poco realistas y muy estilizados.

Estas incoherencias y ambigüedades nos llevan a una antigua resistencia, profundamente enraizada tanto en la economía clásica como neoclásica, de reconocer la importancia del trabajo familiar para la economía general.

La tradición clásica trazó hace tiempo una nítida línea entre la producción de valores de uso y valores de cambio, lo cual se refleja actualmente en categorías estándar de los sistemas de cuentas nacionales que sitúan el trabajo familiar no remunerado

fuera de la frontera de producción. La tradición neoclásica ha considerado fundamentalmente a la familia como un lugar de maximización altruista de la utilidad.

La mayoría de modelos macroeconómicos de tradición keynesiana y post-keynesiana ignoran en gran medida la dinámica demográfica. Algunos modelos neoclásicos la incluyen, presentando a menudo, aunque no siempre, supuestos estilizados que garantizan equilibrios socialmente óptimos. Pero el alcance del empleo de modelos macroeconómicos para analizar problemas como el déficit de fertilidad, el crecimiento excesivo de la población, las divergencias en resultados en la infancia, la desigualdad de género y la disolución familiar, sigue siendo muy limitado.

En este artículo planteamos algunos pasos preliminares hacia una integración más adecuada de la dinámica familia y de mercado. Comenzamos por una amplia visión de conjunto de las incoherencias conceptuales en los modelos neoclásicos convencionales. A continuación, esbozamos varias características distintivas de la economía familiar que merecen consideración y lo utilizamos para desarrollar una evaluación crítica de tres tipos de modelos muy diferentes: marcos contables (incluyendo matrices de contabilidad social), modelos neoclásicos de crecimiento que asumen utilidades conjuntas (normalmente generan resultados socialmente óptimos) y modelos neoclásicos de crecimiento que problematizan la toma de decisiones familiar entre generaciones, a menudo llamados modelos de generaciones solapadas. Sostenemos que estos modelos de generaciones solapadas ofrecen, al menos, cierto aprovechamiento conceptual para modelos más satisfactorios, y en nuestras conclusiones describiremos algunas propuestas de cómo podrían ampliarse y mejorarse.

## 2. CONCEPTUALIZAR LA ECONOMÍA FAMILIAR

Utilizamos el término «economía familiar» para describir tanto el trabajo no remunerado como las transferencias de bienes, servicios y dinero a parientes biológicos o cercanos que tienen lugar fuera del mercado y el Estado. Estas actividades y transferencias representan un aspecto fundamental de la economía del cuidado y del proceso de reproducción social. El análisis de la economía familiar requiere prestar atención a la manera en que los servicios no comerciales se combinan con *inputs* comerciales para producir *outputs* comerciales y no comerciales.

### 2.1. Crítica general

El punto de partida de prácticamente todos los modelos macroeconómicos de crecimiento a largo plazo reside en explicar el crecimiento de la producción de mercado, o Producto Interior Bruto (PIB). Sin embargo, la producción fuera de mercado, valorada a coste de reposición, asciende a un porcentaje significativo del PIB, normalmente más del 40%. Como se ha observado desde hace tiempo, esta definición del producto implica que una redistribución del trabajo desde producción fuera de mercado a producción de mercado (todo el resto igual) incrementa el PIB, aunque el valor total de bienes y servicios producidos permanezca sin cambios. Como resultado, los incre-

mentos históricos de la población activa femenina han provocado, probablemente, una divergencia entre el crecimiento del PIB y la producción total, porque ni los descensos en la cantidad de trabajo fuera de mercado ni los posibles cambios en su productividad han sido contabilizados.

De ahí la relevancia de modelos contables que ofrezcan estimaciones del valor del trabajo fuera de mercado, basados en metodologías coherentes con los estándares de los sistemas de cuentas nacionales. Dichas estimaciones siguen siendo incompletas por varias razones: no incluyen el impacto del capital físico ni humano en la producción familiar, y no asignan un valor a producciones fuera de mercado como las capacidades humanas o la mejora de la salud. No obstante, proporcionan una estimación más precisa de la producción total que los supuestos tradicionales, que asignan un valor cero a *inputs* y *outputs* no comerciales. En este sentido, los esfuerzos por contabilizar el valor de la producción familiar se asemejan a los esfuerzos por considerar servicios y activos medioambientales no comerciales.

Un modelo macro ideal trataría de medir el crecimiento de la producción total, no simplemente el producto de mercado. Pero los esfuerzos por mejorar la medición pueden complementarse con modelos mejorados de crecimiento de la producción total y el impacto de *inputs* y *outputs* familiares mensurables sobre el PIB. Factores tales como el crecimiento de la población, horas de trabajo no remunerado dedicadas a servicios domésticos y de cuidados, y resultados educativos y sanitarios, merecen una consideración inmediata porque actualmente ya pueden medirse.

El crecimiento de la población tiene implicaciones evidentes en el tamaño de la mano de obra remunerada y no remunerada, y viceversa. En particular los incrementos en la participación en el empleo remunerado femenino tienen implicaciones evidentes en la fertilidad, dado que aumentan el coste de oportunidad del tiempo de las mujeres. Las tasas medias de fertilidad han disminuido considerablemente y se encuentran actualmente cerca o por debajo de los niveles de reposición en la mayoría de países capitalistas avanzados.

Los primeros modelos macro en la tradición keynesiana y neoclásica (como el modelo básico de Solow) asumían un crecimiento exógeno de la tasa de población. Sin embargo otros más recientes, basados en gran medida en la obra de Gary Becker, consideran endógenos al menos algunos aspectos del cambio demográfico, incorporando modelos de maximización de la utilidad familiar en las decisiones sobre fertilidad.

Las características distintivas de la función de utilidad familiar explican gran parte de la ambigüedad en el tratamiento de los gastos en hijos observados en el título de este artículo. En el modelo de Becker, las familias maximizan una función de utilidad conjunta en la que los gastos de tiempo y dinero en los hijos aportan un flujo de utilidad futura en forma de «servicios de hijos». En este sentido, los hijos son análogos a los bienes de consumo duraderos. Es decir, representan una forma de consumo.

Madres y padres obtienen utilidad no solo de la cantidad, sino también de la «calidad» de los hijos, definida simplemente como el nivel de gasto por hijo (imputado

normalmente mismo nivel de gasto por cada hijo de la familia). En funciones de utilidad dinástica, se supone que los padres anticipan correctamente la utilidad que disfrutarán no solo de sus propios hijos, sino de los hijos de sus hijos, etc. Manteniendo constantes sus preferencias, los cambios en la fertilidad y los gastos por hijo están promovidos por cambios en los precios e ingresos.

Los gastos en hijos se describen a menudo como «inversiones» parentales, pero difieren de las inversiones en la economía de mercado, que están basadas en expectativas de tasas de beneficio que, en equilibrio, se determinan por una función de la producción. Las inversiones familiares en hijos producen utilidad que está vinculada a los salarios de futuros adultos que financian su consumo y que, a su vez, están vinculados a su fertilidad. La posibilidad de que la fertilidad pueda descender a niveles por debajo del reemplazo rara vez se contempla. Las tendencias macroeconómicas afectan a la fertilidad, pero la fertilidad no afecta, por lo general, a las tendencias macroeconómicas. Esta asimetría apenas se tiene en cuenta.

Sin embargo, no podemos dejar de preguntarnos qué sucedería al crecimiento de la población activa si las preferencias hacia los hijos, o el vínculo entre «calidad de niños y niñas» y los futuros rendimientos de los hijos, cambiaran con el tiempo. De hecho, la disyunción entre los motivos parentales para criar hijos y la oferta real de capacidades productivas a la economía de mercado representa una externalidad, en el sentido de que es un resultado no intencionado de decisiones privadas.

Otro ejemplo de esta disyunción lo aportan los modelos macro que incorporan capital humano (pero no decisiones sobre fertilidad). En este contexto, el capital humano se define como un logro educativo diferente a los costes de producción del cuerpo y la mente que lo hacen posible. La tasa de rendimiento de mercado de capital humano suele equipararse a menudo con la diferencia de productividad entre trabajadores de acuerdo a su nivel educativo. La «Inversión en capital humano» se define como gastos educativos públicos y privados.

Esto resulta incoherente con otras definiciones de inversión. Por ejemplo, los costes de programar un ordenador pueden distinguirse de los costes de producir el hardware. Pero los costes de producir el *hardware* (análogos a los de producir una persona adulta) deberían, sin duda, ser considerados inversión. De la misma manera, un rancho que cría ganado considerará una inversión los gastos de alimentar, alojar y cuidar la manada. Nadie discute que solo un subconjunto de gastos —aquellos que determinan la diferencia en los precios relativos a caballos adiestrados y sin adiestrar, por ejemplo— pueda representar una inversión.

Existe una abundante literatura que intenta estimar el valor de los *stocks* nacionales de capital humano que ignora el coste de producirlo, centrándose únicamente en el rendimiento futuro previsto (Jorgenson y Fraumeni, 1989). Éstos se definen típicamente como el valor actual neto descontado de la diferencia en los ingresos entre trabajadores con estudios y sin estudios. Los gastos en que incurren las familias para producir las unidades que logran capital humano pueden ignorarse porque se tratan

como un consumo que produce utilidad, exactamente igual que los gastos en autocaravanas o en mascotas.

Pero este «consumo» crea algo –adultos con capacidades productivas– que normalmente sobreviven a quienes presuntamente están consumiendo sus servicios, que suelen ser los padres. Considerar los compromisos parentales con los hijos como una mera decisión que maximiza la utilidad, conlleva una curiosa forma de eludir la realidad de que la mano de obra, como el capital, es un factor de producción producido. De este modo se llega esencialmente al mismo resultado que el supuesto clásico, mucho más simple aunque igualmente equivocado, de que el trabajador adulto puede considerarse como un activo natural no comercial y que solo requiere un salario para pagar su mantenimiento.

## 2.2. Un enfoque alternativo

La visión clásica estándar (incluida la marxista) afirma que las familias funcionan de forma tan diferente de las empresas que no pueden ser analizadas en términos similares (Folbre, 1982). La visión neoclásica estándar oscila hacia el extremo opuesto, asumiendo la maximización de utilidad basada en información perfecta que conduzca hacia resultados socialmente óptimos.

En nuestra opinión, ninguna de estas visiones es correcta. La integración de la economía familiar en la economía general requiere prestar una cuidadosa atención a sus características distintivas, que resumimos en tres proposiciones generales: 1) La mano de obra, como el capital, es un factor de producción producido aunque los motivos subyacentes a su producción sean distintos; 2) El «capital humano», definido como el aumento de las competencias y habilidades debido a la educación, representa un subconjunto del desarrollo y del mantenimiento más amplio de aquellas capacidades humanas que tienen un valor intrínseco así como productivo; 3) Las decisiones familiares son conformadas por instituciones sociales que influyen en la distribución de activos, normas legales y culturales.

Mención aparte merecen las características motivacionales y técnicas de la economía familiar que, si bien no son necesariamente únicas, son notables dentro de ella.

### *Características motivacionales*

Aunque cierto trabajo no remunerado representa simplemente la realización de bienes y servicios para producción propia, gran parte de estos son realizados en nombre de otros o tiene repercusiones positivas para los que lo desempeñan. La provisión intencionada de bienes y servicios para terceros, viene normalmente motivada por una combinación de interés personal, altruismo, expectativa de reciprocidad y obligación social. La complejidad de la mezcla de motivación distingue nuestro enfoque de la economía familiar del basado puramente en preferencias altruistas.

Precisamente porque las motivaciones para el trabajo y las transferencias familiares se ven afectadas por contratos implícitos que rigen la reciprocidad y las nor-

mas de obligación social así como las preferencias individuales, no es verosímil que se mantengan constantes. Hay buenas razones para creer que las motivaciones –o, más concretamente, las funciones objetivas– son una característica parcialmente endógena del proceso más amplio de cambio económico.

Tres proposiciones específicas desarrollan esta endogeneidad motivacional:

1. Los individuos dentro de la familia pueden tener diferentes preferencias y contradicciones, así como distintos niveles de poder de negociación reflejado en sus posturas de retraimiento en caso de que decidieran inhibirse de sus compromisos familiares. En otras palabras, los cambios en el poder de negociación relativo de los miembros de la familia modificarán su función objetiva colectiva. Sin embargo, las preferencias altruistas y los vínculos afectivos conforman las decisiones familiares y los miembros de la familia disfrutaban a veces de ventajas por colaborar. El término «conflicto cooperativo» de Amartya Sen ofrece una concisa rúbrica (Sen, 1997).
2. El relativo poder de negociación de los individuos se ve influido por aspectos que tienen que ver con su identidad social, como el género y la edad. Las disposiciones institucionales externas al hogar, incluyendo oportunidades de empleo, normas legales y políticas públicas, influyen en las posiciones de repliegue basadas en la identidad social, introduciendo un elemento de negociación colectiva así como individual dentro de la economía familiar. Por ejemplo, los hombres o ancianos como grupo pueden movilizarse para desarrollar o imponer instituciones sociales que refuercen su poder individual de negociación (Folbre, 1998).
3. Aunque las reglas legales y las normas sociales conllevan algunas obligaciones contractuales a los miembros de la familia, muchas dimensiones de reciprocidad entre parientes se rigen por contratos imperfectos e implícitos relativamente inestables. Los padres, a veces, incumplen sus obligaciones para con los hijos (y viceversa) y los adultos (estén legalmente casados o no) incumplen, a veces, sus compromisos mutuos (Folbre, 1994).

La economía familiar también tiene características técnicas que, a pesar de no ser singulares, tienen implicaciones particularmente importantes para su organización social y, casi con seguridad, ayudan a explicar sus particulares características motivacionales.

1. El alcance del intercambio voluntario en las familias es limitado. Los hijos no eligen a sus padres y estos, que en caso de tener problemas con sus hijos en general no los pueden «cambiar» por otros. Además las familias tienen que hacer frente a la dependencia en ambos extremos del ciclo vital (infancia y senilidad), así como durante periodos imprevistos entre medio (enfermedad y discapacidad). En términos neoclásicos, las familias experimentan «mercados ausentes».

2. Dado que las familias se pueden prolongar indefinidamente en el futuro, los miembros que esperan garantizar el bienestar de sus descendientes experimentan importantes problemas de información. Para ellos es difícil, si no imposible, saber qué retos deberán acometer sus descendientes.
3. El cuidado de dependientes en general y de niños en particular crea importantes externalidades. Habitualmente son positivas: el desarrollo y cultivo de capacidades humanas crea un recurso que beneficia potencialmente a personas empresarias, contribuyentes, amigos y vecinos. Una externalidad positiva específica surge de la lógica de la reproducción sexual: las madres y padres que esperan tener nietos confían en la disponibilidad de una pareja para sus propios hijos (Woolley, 2000). Las externalidades negativas pueden adoptar la forma de costes sociales e impactos medioambientales.

### 3. REVISIÓN CRÍTICA DE MODELOS MACROECONÓMICOS

Los puntos arriba mencionados ofrecen una forma de organizar una revisión crítica de tres enfoques muy diferentes a la hora de integrar la economía familiar en la economía general: modelos de contabilidad, modelos de crecimiento neoclásico que asumen la utilidad conjunta, y modelos de crecimiento neoclásico que o bien ignoran la toma de decisiones familiar o la consideran problemática (a menudo denominados modelos de generaciones solapadas (OLG, de sus siglas en inglés, *Overlapping Generation Models*).

**Cuadro nº 1. CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA FAMILIAR RECONOCIDAS EN MODELOS MACRO (las celdas en blanco indican «no aplicable»)**

	Modelos de contabilidad	Modelos neoclásicos de crecimiento que asumen utilidad conjunta	Modelos neoclásicos de crecimiento que no asumen utilidad conjunta
<b>Características generales</b>			
Mano de obra «producida»	Sí	En parte	En parte
Output incluye capacidades humanas	Sí	Potencialmente	Potencialmente
Influenciado por instituciones social	Sí	No	Potencialmente
<b>Características motivacionales</b>			
Conflicto cooperativo		No	Potencialmente
Poder de negociación de grupo		No	Potencialmente
Contratos imperfectos		No	Potencialmente
<b>Características técnicas</b>			
Mercados imperfectos		No	Sí
Información imperfecta		No	Potencialmente
Externalidades	Sí	No	Potencialmente

Fuente: Elaboración propia.



La matriz del cuadro nº 1 también ofrece un esquema destacando las características de los modelos existentes que muestran algún potencial de revisión. Limitamos nuestro análisis a los modelos que reconocen explícitamente al menos algún papel de la economía familiar, incluyendo las decisiones sobre fertilidad.

Algunos de los criterios enumerados no son aplicables a los modelos contables, en cuyo caso las celdas se han dejado en blanco. El término «potencialmente», que aparece en algunas celdas, representa una valoración sobre el potencial de adaptación o revisión que consideramos tienen estos modelos, y que se analiza en el siguiente apartado. Como resulta evidente a partir de la matriz, vemos un considerable potencial para ampliar y mejorar modelos de generaciones solapadas (OLG), teniendo en cuenta la negociación individual y colectiva entre padres e hijos, padres y no padres, madres y padres, así como grupos definidos por clase, raza/etnicidad, género y ciudadanía.

### 3.1. Modelos contables

La teoría macroeconómica ayudó a definir las categorías básicas de los sistemas de cuentas nacionales, y se apoya en ellas para el contenido empírico. Ni el valor del trabajo fuera de mercado ni las transferencias intrafamiliares se incluyen en estas cuentas convencionales, que también excluyen transferencias públicas del Producto Interior Bruto aduciendo que son meramente redistributivas. Una reducida aunque emergente literatura cuestiona dichas omisiones ofreciendo estimaciones de su valor monetario, basadas en una variedad de fuentes de datos, e incluyendo encuestas de usos del tiempo representativos a escala nacional.

Utilizamos el término «modelos contables» para etiquetar este importante tipo de trabajo empírico. En general, estos modelos estáticos se basan en supuestos simples con respecto a la tecnología y no abordan el cambio dinámico. Dado que su objeto es principalmente descriptivo, la mayoría de categorías de las características motivacionales y técnicas descritas en el cuadro nº 1 simplemente no se aplican. Sin embargo, estas ilustran de manera relevante las tres características generales de la economía familiar.

Una serie de estudios empíricos estiman el valor del trabajo fuera de mercado en EE.UU. basado en la valoración de las aportaciones del trabajo (Landefeld, *et al.*, 2009; Bridgman *et al.*, 2012; Folbre y Suh, en prensa). Este método equivale a la práctica habitual de la contabilidad nacional de asignar un valor al gobierno sobre todo basado en costes de insumos. Las valoraciones del coste de reposición (lo que costaría contratar a alguien para proporcionar un trabajo de calidad comparable) reflejan la tradición de la economía política clásica incorporada en los sistemas de cuentas nacionales. Es decir, no pretenden medir la utilidad (ignorando, por ejemplo, el excedente del consumidor) sino que dependen de precios de cuasi-mercados.

En cambio, las valoraciones del coste de oportunidad (lo que podría haber ganado una persona si hubiera dedicado ese tiempo a una actividad alternativa, como un empleo remunerado) están a menudo incorporadas en un marco de maximización de la utilidad. Una alternativa a la valoración de insumos de trabajo, el método de valora-

ción de resultados, pasaría por preguntar qué costaría el servicio prestado si se comprara y calcular después (si es posible) la contribución relativa de trabajo, capital y materias primas. Ello requiere disponer de datos de capital del hogar y gastos familiares que, con frecuencia, suelen ser difíciles de combinar con datos de insumos de trabajo.

En la práctica, las diferencias entre estos tres métodos de valoración no siempre son obvias. Consideremos, por ejemplo, la valoración del cuidado infantil no remunerado. Un enfoque del coste de reposición podría multiplicar el número de horas de cuidado parental por el salario de una persona cuidadora, o, en un enfoque más sofisticado, multiplicar un vector de horas dedicadas a diferentes tipos de actividades de cuidados infantiles por otro vector de tasas salariales diferentes. Un enfoque del coste de oportunidad podría preguntar lo que hubieran ganado los padres si hubieran dedicado ese tiempo a otra cosa en lugar de al cuidado del niño; mientras que un enfoque de valoración de producto se centraría en los gastos que le supondría a la familia pagar el precio de mercado por cuidar las hijas e hijos fuera del hogar, deduciendo el pago por el uso de instalaciones y comida. Incluso se podría interpretar el coste derivado del cuidado del niño pagado como el coste de oportunidad al no prestar cuidados parentales en el hogar, y el coste del salario de una persona trabajadora de guardería (en lugar del salario de un niño o niñera) se podría utilizar en valoraciones del coste de sustitución.

Todos los métodos de valoración adolecen de severas limitaciones al depender mucho las estimaciones de los insumos laborales de los datos obtenidos a partir de encuestas nacionales representativas de usos del tiempo. En estas encuestas, la medición del trabajo fuera de mercado no siempre es coherente, porque el cuidado infantil (una gran parte del trabajo no remunerado) incluye una considerable responsabilidad de supervisión así como cuidados activos. Ninguno de los métodos de valoración de insumos de trabajo reconoce las contribuciones de factores, como el capital o las materias primas, al valor de servicios no remunerados, por lo que, en la práctica, el método de valoración del producto sigue siendo difícil de aplicar.

En consecuencia, la mayoría de las estimaciones del valor del trabajo familiar no remunerado asumen implícitamente una función de producción del trabajo doméstico lineal en la que el trabajo es el único factor. También ignoran, en gran medida, otras complicaciones, como la producción conjunta, las economías de escala y la falta de perfecta sustituibilidad entre inputs familiares y los que pueden ser adquiridos por el mercado. Se puede incluso concluir que, en la realidad, el supuesto de una función de producción doméstica lineal no tiene más fundamento que la de producción estándar de Cobb-Douglas, aplicada en modelos micro y macro más teóricos.

Sean cuales fueren sus limitaciones, los esfuerzos por contabilizar demuestran claramente la importante proporción de tiempo dedicado al trabajo –aproximadamente el 50% del tiempo de trabajo total en EE.UU., por ejemplo, se dedica al trabajo fuera de mercado—. También muestran que un porcentaje significativo de este tiempo se dedica al cuidado directo de niños y de miembros ancianos de la familia.

Varios estudios de *inputs* al desarrollo infantil (medidos, por ejemplo, por los resultados educativos) muestran que tanto el tiempo como el dinero parental suponen una contribución importante a las capacidades de los hijos. Las madres dedican mucho más tiempo que los padres al cuidado familiar.

En conjunto, las mujeres dedican mucho más tiempo al trabajo no remunerado que los hombres. Estudios sobre la oferta de mano de obra femenina demuestran claramente que la satisfacción de dichas responsabilidades familiares reduce la dedicación de horas al empleo remunerado y, por tanto, la oferta agregada de mano de obra al mercado. Dichas responsabilidades también reducen, de forma significativa, los ingresos de las madres con relación a mujeres sin hijas e hijos, así como con los hombres.

Los datos de usos del tiempo permiten medir y valorar el trabajo no remunerado, que pueden utilizarse con datos sobre gastos en hijos y otros dependientes para analizar la magnitud del total de transferencias privadas (Folbre, 2008, 2012).

La distribución de estos gastos entre madres y padres, mujeres y hombres, también puede estimarse. Desde una perspectiva intergeneracional, el gasto privado en hijos puede considerarse como una inversión que puede aportar beneficios directos a los padres a través de transferencias intrafamiliares de tiempo y/o dinero, a medida que los padres envejecen. Como se ha puesto de relieve más arriba, gran parte del retorno de las inversiones en hijos se extiende más allá de la familia.

El sector público es donde se producen enormes transferencias intergeneracionales. El gasto en hijos, que puede caracterizarse como inversión, adopta la forma más notoria en la educación pública, pero las transferencias en especie y en metálico a familias con hijos pequeños también desempeñan un papel prominente (Folbre, 2008). Muchos de los aspectos de bienes públicos de la inversión pública no pueden asignarse a grupos de edad particulares. En el aspecto de los beneficios, las inversiones en hijos se recuperan con creces mediante programas de pensiones públicas y el pago de la deuda, así como por medio de efectos de bien público más difusos (Wolf *et al.*, 2011; Bommier *et al.*, 2010).

Los «presupuestos de género» analizan la distribución de los beneficios públicos netos entre hombres y mujeres mientras que los «presupuestos de edad» analizan su distribución entre grupos de edad. No es necesario asumir todos los supuestos contenidos en dichos esfuerzos empíricos para reconocer que extienden la cuestión de las desigualdades intrafamiliares basadas en el género y la edad a la economía en su conjunto.

Los datos de estas diversas fuentes podrían utilizarse en la construcción de un sistema de contabilidad ampliado que definiera los ingresos ampliados de los hogares como la suma de ingresos de mercado o salarios, el valor imputado a la producción doméstica y las transferencias netas públicas. Los ingresos ampliados domésticos pueden dividirse en consumo, ahorros e inversión en capacidades humanas, entendidos principalmente aunque no de manera exclusiva como gasto en hijos (Folbre, 2014).

Esto implica un flujo circular más complejo que aquel en el que se basan los modelos macroeconómicos estándar, porque la unidad familiar se convierte en un

centro de producción y consumo, y la «mano de obra» en subconjunto de una categoría de capital humano, que es a su vez, más amplio: un subconjunto de capacidades y competencia humanas.

La actual terminología contable se refiere a las «transferencias», aquellas que tienen lugar dentro de la familia y del Estado; un término que no es que sea impreciso, pero implica que apenas representa redistribución. Este tratamiento es incoherente con la omnipresente dependencia del concepto «capital humano» en la teoría económica. Las transferencias dentro de la familia y el Estado a los hijos deberían tratarse como inversiones.

Ello suscita importantes cuestiones sobre otras dimensiones de consumo, como los gastos que ayudan a mantener el *stock* de capital humano, que podrían interpretarse como una forma de depreciación. Esperamos poder analizar estas cuestiones más adelante.

La desagregación de ingresos ampliados también podría analizarse en una matriz de contabilidad social simplificada (SAM) que describa gastos e ingresos, la oferta de recursos y su uso. A modo de referencia, en el cuadro n° 2 se presenta una matriz SAM, simplificada, para una economía doméstica sin comercio exterior. En este enfoque estándar los ingresos domésticos consisten solamente en salarios ( $W$ ) más transferencias públicas ( $G_h$ ); el consumo doméstico ( $C$ ) representa solamente compras de empresas, y lo que los hogares no consumen, se ahorra ( $S$ ).

Cuadro n° 2 **UNA MATRIZ ESTÁNDAR SIMPLIFICADA DE CONTABILIDAD SOCIAL**

	Empresas	Hogares	Gobierno	Inversión Neta	Total Ingresos
Empresas		$C$	$G_f$	$I$	$C + G_f + I$
Hogares	$W$		$G_h$		$W + G_h$
Gobierno	$T_f$	$T_h$			$T_f + T_h$
Inversión Neta		$S_h$	$S_g$		$S_h + S_g$
Total Gasto	$W + T_f$	$C + T_h + S_h$	$G_f + G_h + S_g$	$I$	

$C$ =Consumo,  $G$ =Gobierno,  $I$ =Inversión Neta,  $G$ = Gobierno,  $W$ =Salarios,  $S$ =Ahorro,  $T$ =Impuestos; Subíndices  $f$ =empresa,  $h$ =hogar,  $g$ =gobierno

Fuente: Elaboración propia.

El modelo ampliado del cuadro n° 3 distingue entre dos dimensiones de unidades familiares –una que gana ingresos procedentes del trabajo (dedicando algunos al consumo y otros al ahorro) y otra que produce bienes y servicios para producción propia, consume una parte de ellos e invierte otra parte en los miembros de la familia–. Los ingresos domésticos ampliados consisten en salarios procedentes del trabajo remunerado ( $W_m$ ) y salarios implícitos del trabajo doméstico no remunerado ( $W_h$ ); los ingresos domésticos ampliados consisten en bienes de consumo compra-

dos en el mercado ( $C_m$ ) y el valor de bienes y servicios producidos fuera del mercado ( $C_h$ ). Algunos ingresos procedentes del trabajo se ahorran directamente ( $S_{hm}$ ) y se pueden invertir, bien en tecnología doméstica o en las capacidades de los miembros de la unidad familiar que generen renta familiar ( $I_m$ ). Una parte de la producción fuera de mercado se ahorra directamente, en el sentido de que se invierte para desarrollar las capacidades de los miembros de la unidad familiar ( $I_h$ ).

**Cuadro n.º 3. UNA MATRIZ DE CONTABILIDAD SOCIAL EXTENDIDA SIMPLIFICADA**

	Empresas	Hogar Mercado	Hogar No de Mercado	Gobierno	Inversión Neta	Total Ingresos
Empresas		$C_m$		$G_f$	$I_f$	$C_m + G_f + I_f$
Actividades Hogar Mercado	$W_m$		$W_h$	$G_h$	$I_m$	$W_m + W_h + G_h + I_m$
Actividades Hogar No de Mercado		$C_h$			$I_h$	$C_h + I_h$
Gobierno	$T_f$	$T_m$				$T_f + T_m$
Inversión Neta		$S_{hm}$	$S_{hh}$	$S_g$		$S_{hm} + S_{hh} + S_g$
<b>Total Gasto</b>	$W_m + T_f$	$C_m + C_h + S_{hm}$	$W_h + S_{hh}$	$G_f + G_h + S_g$	$I_f + I_m + I_h + I_g$	

C=Consumo, G= Gobierno, I=Inversión Neta, G= Gobierno, W=Salarios, S=Ahorro, T=Impuestos; Subíndices f=empresas, h=hogares, g=gobierno, m=mercado, h=no-de-mercado

Fuente: Elaboración propia.

La matriz SAM ampliada del cuadro n.º 3 no desglosa flujos entre hombres y mujeres, o padres en hijos, dentro de las unidades familiares. Sin embargo, se podrían añadir fácilmente filas y columnas para darles cabida. Tampoco incluye una fila o columna para las externalidades, y aunque se podrían añadir fácilmente, calcular sus valores actuales es más problemático.

Otra limitación de este modelo es que no incluye una consideración directa del ocio. A diferencia del enfoque neoclásico, basado en la maximización de la utilidad, donde la utilidad es una función tanto de la renta como del ocio, este enfoque más clásico se inspira en las analogías entre producción y «reproducción», con producto objetivo más que subjetivo.

Sin embargo, este enfoque puede incorporar el ocio y el tiempo disponible para el cuidado personal directamente en las cuentas, a través del análisis de datos de usos del tiempo. Las estimaciones de renta ampliada pueden dividirse por horas de trabajo, para obtener una medida de la «productividad ampliada». Esta medida revelaría el impacto de las mejoras en la tecnología doméstica, socialización del cuidado infantil y mejora de la infraestructura sobre los niveles de vida reales. Los métodos de estimación contables ocultan dichos efectos.

Se podría argumentar que el objetivo del desarrollo macroeconómico no debería ser el crecimiento de la renta ampliada (aunque sería sin duda un objetivo mejor que el crecimiento de las rentas del trabajo), sino el crecimiento de la productividad ampliada o el valor ampliado del ingreso por hora de trabajo, una medida mucho más adecuada del rendimiento productivo.

Los modelos de contabilidad social descritos arriba sientan las bases para una revisión en profundidad del pensamiento macroeconómico. Sin embargo, nada dicen sobre las relaciones conductuales, fundamentales para comprender el cambio dinámico en la distribución intrafamiliar, la distribución de recursos entre familias, o la trayectoria del crecimiento económico. De ahí la importancia de considerar lo que se puede aprender de los modelos neoclásicos existentes y cómo pueden adaptarse a los nuevos objetivos.

### 3.2. Modelos neoclásicos de crecimiento

Utilizamos la lista de características de la economía familiar, que pueden reconocerse en los modelos macroeconómicos (cuadro nº 1), para examinar los elementos de dos categorías de modelos neoclásicos dinámicos de crecimiento. Distinguimos entre aquellos que suponen una función de utilidad conjunta y los que o bien ignoran las decisiones intrafamiliares o reconocen cambios regidos por contratos implícitos o explícitos. Los modelos de la primera categoría incluyen horizontes de tiempo infinitos y conducen a resultados socialmente óptimos. Los de la segunda categoría, que a menudo entran en la categoría de modelos de generaciones solapadas (OLG), llaman la atención por las formas específicas de transferencia intergeneracional, no producen necesariamente resultados socialmente óptimos. Conviene observar, no obstante, que la línea entre estas dos categorías suele ser difusa, y algunos economistas, especialmente Becker, presentan modelos que encajan en ambas.

En muchos modelos neoclásicos de crecimiento en los que el trabajo es un factor de producción ya producido, las opciones de fertilidad son el resultado de optimizar una función de utilidad doméstica conjunta y, por tanto, no incorporan conflictos cooperativos o negociación de grupo. La utilidad emerge directamente del deseo de tener hijos, indistintamente del altruismo sentido hacia futuras generaciones o del apoyo que los hijos procuren en la ancianidad a través de un contrato implícito. Los resultados de la fertilidad se derivan de equilibrar los beneficios en términos de utilidad de tener hijos con sus costes. Los costes se miden como el coste de oportunidad de tiempo o consumo inevitable.

Una de las ironías de los modelos neoclásicos de crecimiento que incorporan algún aspecto de la dinámica familiar es que, salvo excepciones, exigen cierta forma de preferencias no egoístas para que las economías se sostengan entre generaciones. La toma de decisiones neoclásica está basada, en su mayor parte, en optimizar objetivos individuales firmemente arraigados en el propio interés. Sin embargo, los modelos que tienen en cuenta la dinámica de la población no pueden funcionar –las economías

no pueden crecer— si solo dependen de motivaciones egoístas. La excepción a estos modelos son aquellos que asumen perfectamente —sin costes— contratos entre generaciones, para que los progenitores tengan garantizada un retorno adecuado restitución por el tiempo y el dinero que emplearon en criar a sus hijos.

El modelo de Barro y Becker (1989) tipifica el enfoque neoclásico puro. En su mundo teórico los individuos actúan de forma individualizada y maximizan su utilidad en un horizonte de tiempo infinito basado en su propio consumo y la utilidad de sus descendientes directos. No hay conflicto dentro de las familias o entre generaciones. Además, no hay división del trabajo por género, de modo que los costes de los hijos son iguales para todos los individuos. Un parámetro de altruismo determina el peso adjudicado a la utilidad de estos descendientes. El altruismo reemplaza la tasa subjetiva de descuento comúnmente utilizada en estos modelos. Un alto grado de altruismo hacia las futuras generaciones es equivalente a una baja tasa de preferencia de tiempo, y un bajo grado de altruismo corresponde a un alto grado de descuento. Si no hay altruismo —prevalece el interés personal propio—, la tasa de descuento se acerca al infinito, no existe incentivo para tener hijos, la fertilidad cae a cero y la economía se estanca.

El enfoque de Barro y Becker tiene mucho en común con los modelos de Ramsey, en los que la mano de obra se trata normalmente como exógena (Ramsey, 1928; Cass, 1965; Koopmans, 1965). Las personas, actuando con previsión perfecta e información completa, ahorran ahora para consumir más tarde, en un horizonte de tiempo infinito. En el modelo de Barro y Becker, los individuos reparten el consumo entre un número infinito de generaciones futuras. Tener hijos es el mecanismo mediante el cual los individuos distribuyen el consumo a lo largo del tiempo. Educar a un hijo implica tiempo y dinero que podría ser utilizado para financiar el propio consumo —al tener hijos los individuos están, de facto, ahorrando e invirtiendo—. Ese ahorro se transforma en consumo futuro cuando esos hijos e hijas se hacen adultos y toman decisiones similares sobre fertilidad y consumo.

El bienestar se mide estrictamente en términos de utilidad, más que de valor intrínseco de las capacidades producidas. Las elecciones de consumo y fertilidad deben representar un óptimo social, en el sentido de que no se pueden alcanzar niveles más altos de utilidad cambiando decisiones sobre fertilidad<sup>1</sup> A diferencia de la vida real, en este esquema no hay mercados incompletos, externalidades o contratos imperfectos. Los beneficios de tener descendientes son captados por completo dentro de las dinastías de individuos que hacen estas elecciones privadas, y la intervención pública solo genera distorsiones. Por ejemplo, las políticas como las ayudas públicas que reducen los costes privados de los hijos, deben traducirse en resultados subóptimos. Las políticas de ayudas familiares que aumenten el índice de fertilidad, deben ofrecer un resultado inferior

<sup>1</sup> Barro y Becker (1989) tratan la posibilidad de que pudiéramos asumir que un planificador social teórico fuera más altruista que los individuos (es decir, las preferencias sociales difieren de las preferencias privadas). Sin embargo, los resultados según el planificador social y los de los individuos privados serían ambos óptimos de Pareto —simplemente reflejarían diferentes preferencias—.

dado que los individuos habrían elegido ese nivel más alto de fertilidad libremente, si la decisión de haber tenido más hijos hubiera incrementado su utilidad.

En estos modelos, las tendencias macroeconómicas afectan a las decisiones sobre fertilidad, pero no a la inversa. Por ejemplo, ignoran la posibilidad de que los costes de los hijos pudieran hacerse tan grandes que muchos decidieran no ser padres, conduciendo a niveles de crecimiento de la población por debajo del de reemplazo y, por tanto, una pérdida de mano de obra. Tal decisión, que presumiblemente maximiza la utilidad, podría tener consecuencias macroeconómicas negativas. Sin embargo, dado que estos modelos asumen supuestos como los rendimientos constantes a escala y el consumo totalmente autofinanciado en la ancianidad, el *feedback* de las decisiones de fertilidad sobre los resultados macroeconómicos y de bienestar en un sentido amplio nunca se llega a materializar. La posibilidad de que los padres potenciales renuncien a la paternidad no es remota: actualmente en Estados Unidos el 17% aproximadamente de mujeres blancas de 40 a 45 años no tienen hijos, y la tasa de crecimiento de la población sigue estando por encima del nivel de reemplazo debido, sobre todo, a la mayor fertilidad de los inmigrantes hispanos.<sup>2</sup>

La clase de modelos que Barro y Becker tipifican puede ampliarse para incluir la producción de capacidades humanas –aunque normalmente se restringe al concepto más estricto de capital humano (Becker, Murphy, y Tamura, 1990)–. Los individuos eligen entre el propio consumo teniendo más hijos, o invertir en el capital humano de los que ya tienen, representando un ajuste entre «cantidad contra calidad». Esto altera los costes de los hijos, en el sentido de que los costes de oportunidad de tener los hijos son menores en economías con bajas dotaciones de capital humano debido a menores ingresos laborales, y de ahí que la fertilidad sea más alta. Sin embargo, estos modelos siguen perteneciendo a la tradición neoclásica: funciones de utilidad conjunta, distribución igual de los costes de los hijos, sin contratos imperfectos e información perfecta.

Cuando se miden en términos de renta per cápita y consumo, los cambios en las decisiones familiares no plantean problemas de crecimiento macroeconómico.

La segunda columna del cuadro nº 1 resume nuestra valoración de esta familia de modelos neoclásicos. Consideremos la fila 1: la mano de obra se produce, «parcialmente», en el sentido de que los progenitores tienen una restricción presupuestaria y responden a cambios en el coste de los hijos. Sin embargo, los vínculos entre las decisiones de los padres de invertir en hijos y las consecuencias para la macroeconomía son endebles: los cambios macroeconómicos afectan a los resultados de maximización de la utilidad, pero las decisiones sobre fertilidad siguen siendo primordialmente un subproducto de la dinámica de acumulación de capital. En este sentido, la familia y la macroeconomía no están plenamente integradas.

---

<sup>2</sup> Ver Gretchen Livingston, «Childlessness», Pew Research Center <http://www.pewsocialtrends.org/2015/05/07/childlessness>



La función de utilidad familiar podría modificarse fácilmente para incluir las capacidades de los hijos como argumento separado. Sin embargo, hacerlo suscita otra cuestión relativa a la relación entre las dos economías, una basada en la maximización de la utilidad y la otra en la maximización del beneficio. ¿Qué pasaría si los aspectos de la «calidad» del hijo, de los cuales los padres obtienen una mayor satisfacción, no fueran los que son recompensados en la economía de mercado? Los supuestos estándar ocultan la posibilidad de resultados subóptimos.

Los modelos de generaciones solapadas ofrecen un espacio teórico alternativo para analizar la dinámica de familiar y de fertilidad, con mayor alcance para los conflictos y transferencias intergeneracionales. Galor y Weil (1996) evitan el enfoque de utilidad dinámica y ofrecen un modelo de crecimiento con fertilidad endógena basado en las generaciones solapadas. En su modelo hay tres generaciones –infancia, en la que los hijos consumen el tiempo de los padres; edad laboral en la que las parejas trabajan, crían hijos y ahorran; y edad avanzada, en la que las parejas pueden disfrutar por fin del consumo, perfectamente financiado por ahorros previos–. Los hijos entran directamente en una función de utilidad conjunta, en lugar de asumir un grado de altruismo hacia futuras generaciones.

También en este caso el modelo excluye la posibilidad de declive de la fertilidad por debajo de un cierto límite inferior. Con la fertilidad por debajo del nivel de reemplazo, el crecimiento de la población eventualmente se vuelve negativo y el tamaño de la mano de obra disminuye, con consecuencias macroeconómicas todavía por analizar. Si la fertilidad es cero, todo el modelo de crecimiento colapsa y se derrumba. En este caso, el problema de la toma de decisiones familiar implica un compromiso entre tener hijos y ahorrar ingresos para, más tarde, financiar el consumo en el ciclo vital. No hay dinámica de negociación o conflictos distributivos entre generaciones.

A diferencia de Barro y Becker, Galor y Weil hacen cierto esfuerzo por incorporar a su modelo la dinámica distributiva en torno al género. Específicamente, el rendimiento salarial potencial de las mujeres en empleos remunerados determina el coste de los hijos e hijas. Los ingresos salariales de las mujeres aumentan con la acumulación de capital, conduciendo a una caída de la fertilidad a medida que la participación de la fuerza de trabajo femenina se amplía. Sin embargo, las desigualdades entre hombres y mujeres no son resultado de una dinámica de negociación o acción colectiva de grupo desiguales. En cambio, son las diferencias en dotaciones productivas, específicamente la fuerza física de los hombres, las que determinan la brecha salarial de género.

Es importante reconocer que la opción de tener hijos no genera externalidades en Galor y Weil, en el sentido de que el consumo en la segunda generación está enteramente financiado por ahorros previos y no hay transferencias hacia la generación de más edad. Los hijos reciben una transferencia de tiempo de sus madres, que es una cantidad fija por hijo. El potencial productivo de los hijos no beneficia a la generación de parejas que cría esos hijos.

El parentesco desempeña un papel importante en las funciones de utilidad de Barro y Becker y de Galor y Weil. En Barro y Becker, la unidad de análisis es un individuo asexuado que produce descendencia para crear una dinastía de individuos genéticamente relacionados. El altruismo es evidente solo en estas dinastías –no hay expresión de altruismo hacia nadie que no esté genéticamente emparentado–. En Galor y Weil, la unidad de análisis es la pareja heterosexual. La descendencia de estas parejas son también parejas heterosexuales. Estos hijos forman parte de la función de utilidad –aunque no se deriva utilidad alguna de individuos o parejas que no están genéticamente relacionados (es decir, cada cónyuge de una hija o hijo tiene los mismos padres)–. Esto suscita la cuestión sobre el alcance y naturaleza del altruismo. El altruismo puede ser más fuerte en las líneas de parentesco. Sin embargo pocas parejas (por decir algo) son hermanos. Si los padres se preocuparan de los nietos, también deberían sentir algún grado de altruismo hacia las parejas potenciales no emparentadas de sus hijos –introduciendo las posibilidades de consecuencias y externalidades derivadas del altruismo familiar (Woolley, 2000).<sup>3</sup>

Los rendimientos para el capital humano individual pueden aumentar con incrementos del *stock* general de capital humano, o bien los rendimientos sociales de las inversiones en educación pueden ser mayores que los rendimientos privados (Becker, Murphy y Tamura, 1990; Yew y Zhang, 2009). En otras palabras, se incluyen las externalidades en la producción de capital humano, que se produce aparte de los seres humanos físicos. Sin embargo, no está incluida la posibilidad de que las opciones privadas sobre fertilidad puedan generar beneficios sociales –es decir, que exista también una dimensión de bienes públicos en las inversiones familiares en hijos–.

Una alternativa al supuesto de preferencias altruistas en estos modelos de fertilidad endógena es asumir que los padres están egoístamente motivados por la necesidad de financiar el consumo en la vejez. Las inversiones en hijos ofrecen un medio de asegurar esta financiación si los hijos transfieren dinero a sus padres ancianos que ya no trabajan en un empleo remunerado (Morand, 1999). Unos contratos sociales perfectos y aplicables sin costes garantizan que se facilite estas transferencias. A falta de contratos perfectos, la motivación de los padres por tener hijos se debilita o desaparece.

Gary Becker y Kevin Murphy consideran explícitamente la dificultad que pueden tener algunos padres para exigir una «restitución» por las inversiones en el capital de sus hijos. Sostienen que la restitución la realice el Estado, gravando a la población en edad laboral para financiar el gasto en educación pública para los jóvenes, y luego gravando a la futura población en edad laboral para financiar las pensiones de los jubilados (Becker y Murphy, 1988; Becker, 1988). Estos autores no consideran, sin embargo, otras obligaciones contractuales dentro de la familia que pudieran sugerir que vaya a haber una intervención estatal. Por ejemplo, nunca se considera la

<sup>3</sup> Woolley (2000) argumenta que John Rawls, en su teoría de la justicia, asume el altruismo en las dinastías, muy en la línea de Barro y Becker (1988).

posibilidad de que los padres incumplan sus responsabilidades para con los hijos en el caso de no contraer matrimonio, separación o divorcio.

Nuestra valoración de los modelos de crecimiento neoclásicos que no suponen la utilidad conjunta y que «problematizan» las transferencias intergeneracionales está resumida en la tercera columna del cuadro nº 1. Las dos primeras filas son idénticas a las de la otra categoría de modelos de crecimiento, por las mismas razones. Sin embargo, las filas subsiguientes son diferentes. Un análisis más amplio de instituciones sociales, conflicto cooperativo y negociación de grupo y contratos imperfectos puede modelarse sobre el tratamiento de los intercambios intergeneracionales, que están explícitamente reconocidos como transferencias fuera de mercado. Estos modelos rara vez destacan la información imperfecta o los factores externos; tales problemas se encuentran implícitos por la evolución de formas institucionales como la provisión pública de educación y pensiones.

#### 4. DIRECCIONES FUTURAS

La mayoría de modelos actuales de la relación entre familia y economía parecen ofrecer dos visiones extremas: o bien ignoran la toma de decisiones familiar, o la tratan en términos altamente estilizados, como un proceso de maximizar una función de utilidad conjunta. Existe un amplio espacio conceptual entre ambos extremos para modelizar de manera innovadora. Un ejemplo importante, procedente de la tradición keynesiana, hace hincapié en factores que influyen en la oferta de trabajo de cuidados (Braunstein, van Staveren, Tavani, 2011). Nuestro enfoque, más centrado en la toma de decisiones familiar, pone de relieve el potencial de los modelos neoclásicos de generaciones solapadas.

A la espera de desarrollar un modelo más específico en trabajos futuros, destacamos aquí algunas de sus características:

En un mundo neoclásico, los individuos son al mismo tiempo altruistas hacia todos los miembros de la familia y completamente egoístas en el resto de transacciones. En nuestro mundo, los individuos son altruistas con los miembros de la familia, pero el grado y dirección de sus preferencias altruistas son variables. Además, los individuos son altruistas con personas que no son miembros de la familia, especialmente con aquellas con quienes interactúan con frecuencia, con quienes se les parecen en cuestiones importantes y con quienes representan colaboradores potenciales. Esto ayuda a explicar acciones colectivas basadas en la clase, raza/etnicidad y ciudadanía. La toma de decisiones familiar ofrece un modelo para otras formas de toma de decisiones colectiva en las que el conflicto cooperativo también entra en juego.

Este modelo sugiere que las decisiones familiares, como por ejemplo las del tamaño de la familia, pueden ser influenciadas por los precios relativos e ingresos, como se hace hincapié en los modelos neoclásicos. Sin embargo, los cambios en el poder relativo de negociación de hombres y mujeres, padres e hijos y otros grupos sociales son inducidos por cambios técnicos e institucionales. Por ejemplo, el derecho a ayudas para el cuidado infantil en caso de separación matrimonial o ausencia de matrimonio, tecnologías reproductivas que dan a las mujeres la capacidad independiente de evitar tener hijos, y

oportunidades de participar en la educación y formación, aumentan de manera significativa el poder de negociación de las mujeres en la unidad familiar. De manera similar, el derecho legal a la educación pública subvencionada aumenta significativamente la capacidad de negociación de los jóvenes con relación a sus padres, así como la de jóvenes de familias de rentas bajas con relación a las familias más acomodadas.

El poder de negociación en el orden político moldea el poder de negociación en la unidad familiar, y viceversa. Las mujeres sin influencia institucional suelen carecer de poder en el hogar; obtener poder en el hogar aumenta a su vez las oportunidades de influir en el sistema político. Las cohortes de edad también tienen diferentes grados de poder: los individuos menores de 18 años no pueden votar, mientras que los mayores de 65 ejercen una importante influencia electoral. El gasto total en hijos también varía enormemente entre líneas de clase, raza/etnicidad y ciudadanía, con implicaciones para la calidad futura, así como para el tamaño de la mano de obra futura.

Una variedad de factores institucionales influyen en la distribución de costes netos de hijos tanto en la familia como en la economía en su conjunto. La distribución de los costes netos, a su vez, afecta tanto a las decisiones de inversión públicas como privadas. En economías capitalistas modernas como la de EE.UU., las mujeres soportan una cuota desproporcionada de los costes pecuniarios de criar a los hijos, tanto en términos de tiempo como de dinero. Los beneficios pecuniarios de los hijos, como contribuyentes y trabajadores son, sin embargo, ampliamente capturados por grupos ajenos a la familia (así como los propios hijos).

Los modelos neoclásicos del mercado laboral asumen, por lo general, que los trabajadores ganan el valor de su producto marginal, mientras que los modelos no neoclásicos, en cambio, acentúan el poder de negociación relativo de trabajadores y capitalistas. Obsérvese la similitud en los enfoques a la familia. Los modelos neoclásicos con funciones de utilidad marginal conjunta asumen que la utilidad marginal de los hijos es igual a su costo marginal; al menos algunos de los modelos de generaciones solapadas muestran por qué no tiene que ser así. Ampliando un poco más este punto, nuestro enfoque pone de manifiesto formas en las que el poder de negociación relativo de hombres y mujeres, padres e hijos, padres y no padres, influye en la distribución de los costes de los hijos.

Este enfoque tiene importantes implicaciones en la formulación de políticas. Por ejemplo algunos estudios muestran y concluyen que los niños en EE.UU. resultan desfavorecidos por crecer en familias extremadamente pobres (Shanks y Robinson, 2013). En un modelo de crecimiento neoclásico, la reducción resultante de las capacidades de los hijos afecta solo a la función de utilidad familiar, sin repercusión directa sobre la trayectoria de crecimiento macroeconómico. Sin embargo si los hijos se consideraran como bienes de inversión con efectos derrame o repercusiones públicas, esta reducción de la productividad potencial podría reducir el gasto público en educación, aumentar los costes sociales relacionados con la delincuencia, el crimen y el desempleo, y reducir la oferta de trabajadores productivos.

¿Por qué deciden las familias criar hijos en condiciones de pobreza? Si tienen información perfecta sobre su renta futura, restricciones de crédito y posibles impactos en los resultados de sus hijas e hijos, se podría concluir que no les importa mucho el éxito económico de sus hijos. Pero además de información imperfecta, al menos hay tres factores de negociación relevantes: a) muchas madres solteras y sus hijos tienen ingresos inferiores al umbral de pobreza porque los padres de esos hijos se desentenden de su responsabilidad de contribuir a mantenerlos; b) las madres solteras pueden tener dificultades para encontrar un empleo seguro porque las políticas públicas ofrecen pocos servicios subsidiados de guarderías o bajas maternas pagadas; y c) cuando las madres solteras encuentran un empleo, el salario mínimo puede resultar demasiado bajo para permitirles cuidar de sus hijos de manera adecuada. Desde una perspectiva neoclásica, el salario mínimo interfiere con el equilibrio del mercado laboral, generando desempleo. Según nuestro razonamiento, un salario mínimo decente o vital es también una aportación importante para ayudar a la siguiente generación de trabajadores. Si el salario laboral es demasiado bajo, sus efectos negativos sobre las capacidades humanas podrían reducir el crecimiento económico a largo plazo, con efectos más amplios que cualquier reducción del empleo a corto plazo.

En la mayoría de modelos neoclásicos, las decisiones sobre fertilidad a nivel familiar tienen pocas consecuencias macroeconómicas. Supuestos como rendimientos constantes a escala, ausencia de externalidades asociadas a decisiones sobre fertilidad, información perfecta y un rol limitado para las transferencias intergeneracionales (por ejemplo el consumo en la vejez, que se financia totalmente por ahorros racionales previos) significan que la baja fertilidad no afecta a la trayectoria de crecimiento de la economía o del bienestar social. Los rendimientos constantes a escala implican que las variables puedan expresarse en términos per cápita y la escala de la economía sea aumentada o disminuida según el tamaño de la población sin que cambien los ratios o la trayectoria de crecimiento a largo plazo.

La ausencia de externalidades significa que las decisiones familiares no tienen efectos colaterales sobre la producción del mercado. Rechazamos estos supuestos a favor de un enfoque que permita que la dinámica de la población tenga implicaciones macroeconómicas.

En resumen los hijos suponen inversión, consumo y bienes públicos. Esa es precisamente la razón por la que necesitamos modelos macroeconómicos que presten atención tanto al tamaño como a la distribución del gasto en la siguiente generación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARRO, R.; BECKER, G. (1989): «Fertility Choice in a Model of Economic Growth», *Econometrica* 57(2): 481-501.
- BECKER, G. (1981): *A Treatise on the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- (1988): «Family Economics and Macro Behavior», *American Economic Review* 78(1): 1-13.
- BECKER, G.; MURPHY, K. (1988): «The Family and the State», *The Journal of Law and Economics* 31:1-18.

- BECKER, G.; MURPHY, K.; TAMURA, R. (1990): «Human Capital, Fertility, and Economic Growth», *Journal of Political Economy*, 98(5, Part 2): S12-S37.
- BOMMIER, A.; LEE, R.; MILLER, T.; ZUBER, S. (2010): «Who Wins and Who Loses? Public Transfer Accounts for US Generations Born 1850 to 2090», *Population and Development Review*, 36(1):1-26.
- BRAUNSTEIN, E. (2013): «Economic Growth and Social Reproduction: Gender Inequality as Cause and Consequence», manuscript, Department of Economics, Colorado State University.
- BRAUNSTEIN, E.; VAN STAVEREN, I.; TAVANI, D. (2011): «Embedding Care and Unpaid Work in Macroeconomic Modeling: A Structuralist Approach». *Feminist Economics* 17(4): 5-31.
- BRIDGMAN, B.; DUGAN, A.; LAL, M.; OSBORN, M.; VILLONES, S. (2012): «Accounting for Household Production in the National Accounts, 1965-2010». *Survey of Current Business*, May: 23-36.
- CASS, D. (1965): «Optimal Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation», *Review of Economic Studies*, 32: 233-40.
- FOLBRE, N. (1982): «Exploitation Comes Home: A Critique of the Marxian Theory of Family Labor», *Cambridge Journal of Economics* 6(4): 317-29.
- (1994): *Who Pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraint*. New York: Routledge.
- (1998): «Gender Coalitions: Extrafamily Influences on Intrafamily Inequality», en *Intra-household Resource Allocation in Developing Countries: Methods, Models and Policy*, ed. Lawrence Haddad, John Hoddinott, Harold Alderman. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- (2008): *Valuing Children. Rethinking the Economics of the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- (2012): Editor, *For Love and Money: Care Provision in the U.S.* New York: Russell Sage Foundation
- (2014): «The Production of People by Means of People», draft manuscript prepared for UN Women, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst.
- FOLBRE, N.; SUH, J. (en prensa): «Valuing Unpaid Child Care in the U.S.: A Prototype Satellite Account Using the American Time Use Survey», *Review of Income and Wealth* (published online March 2015).
- GALOR, O.; WEIL, D. (1996): «The Gender Gap, Fertility, and Growth», *American Economic Review* 86(3): 374-87.
- JORGENSEN, D.W.; FRAUMENI, B.M. (1989): «The Accumulation of Human and Nonhuman Capital, 1948-84», en *The Measurement of Saving, Investment, and Wealth*, eds. Robert E. Lipsey and Helen Stone Tice, 227-281. Chicago: University of Chicago Press.
- KOOPMANS, T. (1965): «On the Concept of Optimal Economic Growth», en *The Economic Approach to Development Planning*. Amsterdam: Elsevier.
- LANDEFELD, J.S.; Fraumeni, B.m.; Vojtech, C.m. (2009): «Accounting for Household Production: A Prototype Satellite Account Using the American Time Use Survey», *Review of Income and Wealth* 55(2): 205-25.
- LORD, W.A. (2002): *Household Dynamics. Economic Growth and Policy*. New York: Oxford University Press.
- MORAND, O. (1999): «Endogenous Fertility, Income Distribution, and Growth», *Journal of Economic Growth*, 4:331-49.
- RAMSEY, F. (1929): «A Mathematical Theory of Saving», *Economic Journal*, 38: 543-559.
- SHANKS, T.R.; ROBINSON, C. (2013): «Assets, Economic Opportunity and Toxic Stress: A Framework for Understanding Child and Educational Outcomes», *Economics of Education Review* 33: 154-70.
- SEN, A. (1997): *Resources, Values and Development*. 1997. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- WOLF, D.A.; LEE, R.D.; Miller, T.; Donehower, G.; Genest, A. (2011): «The Fiscal Externalities of Becoming a Parent», *Population and Development Review* 37(2): 241-266.
- WOOLLEY, F. (2000): «Degrees of Connection: A Critique of Rawls's Theory of Mutual Disinterest», *Feminist Economics*, 6 (2): 1-21.
- YEW, S.L.; ZHANG, J. (2009): «Optimal Social Security in a Dynastic Model with Human Capital Externalities, Fertility and Endogenous Growth», *Journal of Public Economics*, 93:603-19.