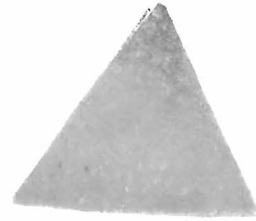


D-06308.01



ANALISIS ECONOMICO DE LA FECUNDIDAD.  
ALGUNAS HIPOTESIS QUE SE DERIVAN DE EL.

(Tomado de I.P.E. Vol. 82 N°2, 1974, pp.S174-179)



Andras Urhoff  
Proyecto Estrategias  
Octubre 14, 1975

La proposición básica en la teoría económica de la fecundidad es la de que cambios observados y diferenciales de la fecundidad reflejan en gran medida cambios y diferenciales en la demanda por fecundidad y que las restricciones de recursos en los hogares ejercen efectos apreciables en la demanda por fecundidad. La mayoría de los modelos de fecundidad consideran a los hijos fundamentalmente como bienes de consumo durables. En esta concepción, del stock que se disponga de hijos se obtiene un flujo de servicios, y estos servicios proporcionan satisfacción a sus padres y forman parte de la función de utilidad de éstos. Como los padres deben hacer gastos (por ejemplo en alimentación, vestuario, y, lo más importante, su tiempo) para obtener los servicios de sus hijos, éstos no son bienes libres, sino llevan incorporado un precio. Para ser bien general, entonces, la demanda por fecundidad está determinada por las preferencias de los padres, por los recursos disponibles de los padres, y por el costo de producir servicios de los hijos respecto al costo de otros bienes (usualmente identificados colectivamente como el estandar de vida) que también proporcionan utilidad.

Típicamente, la tasa de fecundidad ha declinado en países que experimentan un crecimiento sostenido en su ingreso real. Dado que el crecimiento en el ingreso real usualmente viene acompañado de aumentos en los salarios reales, este fenómeno puede interpretarse como reflejando el dominio del efecto sus-

titución sobre el efecto ingreso. <sup>1/</sup> Un aumento en el ingreso real produciría, manteniendo el resto de las cosas iguales, un aumento en el número de hijos por familia a menos que el número de hijos fuese un "bien inferior". <sup>2/</sup> Suponiendo que los servicios de los hijos son más tiempo intensivo para las madres que lo que lo son el estandar de vida; un aumento en la tasa de ingresos de la madre aumentaría el precio relativo de los servicios de los hijos, provocando un efecto sustitución que los alejaría de ellos. <sup>3/</sup> Si nos atenemos sólo a las tasas de ingresos

1/ Dado que todos los bienes guardan cierta interdependencia entre sí (ya sea de complementariedad o sustitutabilidad); al cambiar los precios relativos de los bienes habrá una tendencia a demandar más de aquellos bienes sustitutos que se abaratan en términos relativos. A este fenómeno y su cuantificación se le conoce como efecto sustitución. El efecto ingreso, en cambio, es la variación en la cantidad demandada ante variaciones en el ingreso real, manteniendo los precios relativos constantes.

2/ Se denominan bienes inferiores a aquellos cuya demanda se disminuye al aumentar el ingreso.

3/ Un aumento del salario del padre (o marido); sin embargo, se espera produzca principalmente efectos ingreso ya que sus intensidades se supone difieren muy poco entre el servicio de los hijos y el estandar de vida y porque su ingreso del trabajo constituye un alto porcentaje del ingreso familiar.

y salarios, podremos, en consecuencia, interpretar la caída en la fecundidad que acompaña el crecimiento como el reflejo del dominio del efecto sustitución del aumento del salario de la esposa sobre los efectos ingreso combinados de aumentos en ambos salarios de los esposos. Sin embargo, ambos ingresos y salarios están altamente correlacionados con los niveles educacionales de los padres y el nivel de conocimiento de los métodos anticonceptivos, relaciones que complican la estimación empírica de las magnitudes de los efectos ingresos y sustitución.

El efecto del nivel educacional alcanzado por los padres sobre la fecundidad ha sido investigado más detenidamente que aquel del ingreso o salarios. El nivel educacional de los padres se asocia típicamente en forma negativa a su correspondiente fecundidad. Las explicaciones propuestas para esta relación caen generalmente dentro de tres grupos: las hipótesis de los gustos, las hipótesis acerca del costo-del-control-de-la-fecundidad, y las hipótesis del-costo-del-tiempo.

De acuerdo a una de las versiones de las hipótesis de los gustos, aquellos padres con mayor educación pueden ser más "racionales" que otros en el sentido de apreciar el número de hijos como una variable de decisión, mientras que los menos educados lo aprecian como algo fuera de su control. De esta manera, aquellos padres mejor educados controlarán más su fecundidad y tendrán menos hijos que otros padres. Otra versión

- 4

es la de que la educación afecta la percepción por la calidad de los hijos. Aquellos padres mejor educados desearán hacer un mayor gasto por hijo a modo de obtener un nivel dado de calidad por hijo. Manteniendo el resto de las cosas constantes, tendrían un menor número de hijos. Los economistas no han tenido éxito en incorporar tales factores de gustos en su teoría en forma tal de que generen hipótesis testables. Tales factores de gustos aún son observados como residuales.

La segunda explicación hipotetiza que los padres con mayor educación tienen mejor acceso a información acerca de los métodos de control y son más eficientes en su implementación. En otras palabras, la educación reduce el costo del control de la fecundidad. Aquellos padres más educados se comprometerán en el control de la fecundidad en mayor forma que otros padres, manteniendo constante el resto de las cosas, especialmente los beneficios del control. Esta hipótesis puede explicar en parte la asociación negativa entre educación y fecundidad. <sup>4/</sup>

<sup>4/</sup> Las personas más educadas pueden también utilizar más control de natalidad que las otras personas debido a que desean menos hijos, i.e. el beneficio del control de la natalidad es mayor para ellos. Se han propuesto algunos tests para la hipótesis de que la educación reduce el costo del control de la fecundidad. Si el mejoramiento de las técnicas anticonceptivas se produce de una sola vez y para siempre, entonces los diferenciales de fecundidad entre grupos educacionales se ampliaría en un comienzo pero tenderían a angostarse a lo largo del tiempo en la medida que la información de los medios de control de la natalidad se difundan más.

La tercera explicación estatiza el efecto de la educación sobre la fecundidad a través de su efecto en el costo del tiempo. En el esquema de asignación de tiempo del modelo de fecundidad, la educación se supone aumenta la productividad del tiempo que se destina en el hogar o la producción de bienes (tales como los servicios de los hijos y el estandar de vida) como también de aquel tiempo gastado en la fuerza de trabajo. Un aumento de la productividad en el tiempo destinado al trabajo lleva a un aumento del salario real, por ende aumentando los precios relativos de los bienes tiempo-intensivos. Un aumento en la productividad en el hogar, digamos, a la misma tasa para todos los bienes, reduce los precios relativos de los bienes tiempo intensivos. Una mayor productividad tanto en el hogar como en el mercado también resulta en un aumento del ingreso real, impartiendo efectos ingreso. El efecto completo de la educación sobre la demanda por hijos es el efecto neto de todas estas fuerzas. Para basarnos en la hipótesis del costo-del-tiempo para explicar la correlación negativa entre educación y fecundidad, uno debe argumentar que el efecto sustitución que produce la educación más que compensa el efecto ingreso. Un caso plausible es el de que la educación, especialmente de la mujer, aumenta la productividad del tiempo destinado al mercado más que aquel del tiempo destinado a la producción de los servicios de los hijos o el estandar de vida. En este caso, el precio relativo de los servicios de los hijos aumenta,

causando un efecto sustitución que los separa de ellos.<sup>5/</sup>

El efecto sustitución de la educación del marido es probable que sea pequeño, suponiendo que la intensidad del tiempo destinado a cada bien varía poco entre los dos bienes para él. La educación del marido se espera, entonces, ejerza principalmente efectos ingreso.

La hipótesis del costo-del-tiempo ha jugado un rol central en el análisis económico de la fecundidad. Enfatiza el rol del precio relativo del servicio de los hijos, y sus predicciones son empíricamente distinguibles, de aquellas de las hipótesis de los gustos y del costo-del-control-de-la-fecundidad. Estas dos últimas hipótesis predicen que la educación de cualquiera de los dos padres estará negativamente asociada en la fecundidad, pero dejan la importancia relativa de los efectos de educación de cada padre como una pregunta empírica. En aquellas sociedades donde el marido domina aparentemente las decisiones familiares, podría esperarse que su educación sea igual sino más importante que la de su mujer. La hipótesis del costo-del-tiempo predice que la asociación negativa entre la educación y fecundidad se manifiesta más fuertemente cuando la variable

<sup>5/</sup> Aún cuando la esposa no trabaje fuera del hogar durante su vida, su precio sombra del tiempo podría aumentarse con la educación, haciendo los servicios de los hijos más caros.

educación se refiere a la de la madre antes que la del padre. La educación del padre estará positivamente correlacionada, de esperarse algo, en la fecundidad cuando las otras cosas, en particular el nivel de conocimiento de anticonceptivos, son las mismas. En otras palabras, la educación del marido sirve como proxy para la riqueza familiar, mientras que la educación de la madre representa el precio de los servicios de los hijos.

Estas tres hipótesis, sin embargo, no son necesariamente mutuamente excluyentes. Ellas ayudan a identificar posibles mecanismos a través de los cuales la educación de los padres afecta la fecundidad. Por ejemplo, las hipótesis del costo-del-tiempo y de costo-del-control-de-la-fecundidad se verían mejor como hipótesis complementarias antes que alternativas. La hipótesis del costo-del-tiempo enfatiza aquellas fuerzas que afectan la demanda por el servicio del control de la natalidad, una demanda que es derivada del deseo de reducir los nacimientos, dado el nivel de fecundidad. Sustentando esta demanda está la demanda por fecundidad. La hipótesis del costo-del-control-de-la-fecundidad enfatiza el costo de la oferta, o el costo de alcanzar la reducción deseada de nacimientos. La hipótesis del costo-del-tiempo ha sido la más útil para los economistas, en el análisis de la información del comportamiento de la fecundidad.