



Universidad de
San Andrés

Universidad de San Andrés
Departamento de Economía
Licenciatura en Economía

***La crianza de los hijos en las familias modernas: análisis para
Argentina en base a la Encuesta de Gastos de los Hogares***

Autora: María Josefina Baez

Legajo: 24037

Directora de Tesis: Maria Edo

Victoria, noviembre 2020

Resumen

En los últimos 30 años la familia se ha convertido en una organización más igualitaria permitiendo cambios en el estilo de crianza. Un modelo teórico desarrollado para dar respuesta a estos cambios toma tres tendencias empíricas estadounidenses del siglo XX (disminución en la brecha de ingresos entre esposos y esposas, disminución en el número de hijos por familia y aumento en el excedente del hogar capturado por los niños) como las principales responsables. En el modelo, las familias se conceptualizan como un entorno de competencia entre los miembros por recursos emocionales y materiales. Los hijos compiten por los recursos provistos por los padres y los padres compiten entre ellos por los recursos provistos por los hijos. De esta manera, una disminución en el tamaño de la familia reduce la competencia entre hermanos por los recursos de sus padres, mientras que un aumento en los ingresos de las mujeres conduce a una mayor competencia entre los padres por la respuesta esperada a los incentivos que cada uno introduce en sus hijos. Este efecto combinado mejora la posición de negociación de los niños dentro del hogar.

En este trabajo se analiza empíricamente el comportamiento del gasto de los hogares en Argentina haciendo uso de tres ediciones de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares a la luz de las premisas de la teoría. Los hogares son agrupados en base a la presencia de niños o no, con diferentes cortes etarios, y según el tipo de jefatura de hogar. Se presenta un análisis de la estructura de participaciones del gasto por rubros sobre el gasto total de los hogares, prestando especial atención al componente "Juegos, juguetes y hobbies" como indicador de bienes demandados por los niños.

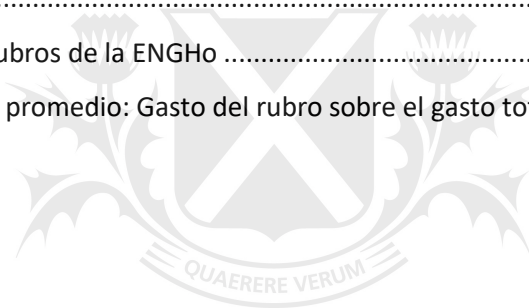
Se observa una disminución en la cantidad de hogares con hijos y una disminución en la cantidad de hijos por hogar. Sin embargo, dentro de los hogares nucleares biparentales, la participación laboral de las conyugues mujeres parece haber disminuido.

Estimaciones de la correlación entre la proporción del gasto en Juegos, juguetes y hobbies sobre el gasto total y la presencia de niños, categorizada por rangos de edad, manifiestan que la presencia de menores está asociada a una mayor proporción del gasto de entre 0,11% y 0,47% más. Sin embargo, no hay un claro patrón de que haya ido aumentando a lo largo del tiempo, sino que depende a qué rango etario de los menores se esté observando. Se puede notar que la proporción es más alta para los hogares con niños pequeños (menores de 11 años). En base a esto se podría suponer que a edades más tempranas los incentivos otorgados por los padres pueden ser captados por una encuesta de gastos de hogares. Sin embargo, a medida que los niños van creciendo los intereses estarían asociados a otro tipo de bienes o servicios.

Finalmente, mientras que en Estado Unidos los padres dedican una mayor proporción del gasto a niños menores de 6 años, en Argentina la categoría de hogares con niños menores de 5 años está segunda en orden de tamaño de la proporción del gasto y aumentó entre el año 2004 y el 2018. Si esta tendencia se mantiene, los hogares de este país tendrían, en este sentido, un comportamiento similar al de los hogares de Estados Unidos.

Índice

Introducción	3
Un modelo teórico	5
Antecedentes en América Latina	8
El gasto de los hogares en Argentina	12
Tabla 1. Estructura socioeconómica 2004, 2012, 2018. Cantidad de hogares	17
Tabla 2. Hogares con menores de 18 años y cantidad de miembros del hogar	17
Figura 1. Proporción del gasto en Juegos, juguetes y hobbies sobre el gasto total	18
Tabla 3. Regresiones para la proporción del gasto en Juegos, juguetes y hobbies	19
Comentarios finales.....	20
Referencias.....	22
Apéndice.....	24
A1: Descripción de los rubros de la ENGHo	24
A2: Estructura del gasto promedio: Gasto del rubro sobre el gasto total por ronda de ENGHo..	25



Universidad de
San Andrés

Introducción

A principios de siglo, en una familia, típicamente, el padre era el jefe dominante del hogar y ordenaba la dinámica familiar. A lo largo de los años, la familia se ha convertido en una organización más igualitaria y hubo cambios en el estilo de crianza. Este cambio en la distribución del poder dentro del hogar podría estar relacionado con cambios económicos y demográficos. Doepke y Zilibotti (2017) argumentan que el nivel de desigualdad del país y el continuo aumento de la división del trabajo en las sociedades industrializadas moldean los estilos de crianza de los hijos. En particular, los autores presentan evidencia histórica de que la crianza autoritaria disminuye a medida que avanza el desarrollo económico.

Para Ullmann et al. (2014), las familias desempeñan funciones esenciales como la socialización y el cuidado, características primordiales para el acceso de las personas al bienestar en un sentido amplio. Entonces, se puede argumentar que los cambios en la estructura y funcionamiento familiar son un importante objeto de estudio. De hecho, existe evidencia creciente de que las experiencias tempranas son de importancia crítica para sentar las bases para las oportunidades de vida en general¹. Numerosos estudios han intentado dar respuesta a las inquietudes de cómo eligen los padres el estilo de crianza y los diferentes tipos de respuesta encontradas en los hijos. Por ejemplo, Cobb-Clark et al. (2016) modelan el estilo de crianza de un hogar como una decisión de inversión que es importante en la producción del desarrollo humano. Argumentan que abordar el problema de esta manera tiene la ventaja de permitir que el estilo de crianza de los hijos sea endógeno, proporcionando una explicación importante de por qué los padres pueden adoptar estilos diferentes, y agregan una tercera dimensión que conceptualizan como atención o esfuerzo cognitivo. Hao et al. (2008) modelan una respuesta de los padres frente al comportamiento de riesgo de los adolescentes y explotan la reputación en juegos repetidos para establecer que los padres pueden tener un incentivo para castigar ese tipo de comportamiento de sus hijos mayores para disuadir a sus hijos menores de participar en tal comportamiento. Galiani, Staiger y Torrens (2017) desarrollan un modelo para explicar cambios en los estilos de crianza como la consecuencia de tres tendencias empíricas estadounidenses observadas a lo largo del siglo XX: una disminución en la brecha de ingresos entre esposos y esposas, una disminución en el número de hijos por familia y un aumento en el excedente del hogar capturado por los niños. Una de las principales conclusiones del artículo es que las familias pasaron a tener una organización más igualitaria como consecuencia del empoderamiento de las esposas y los hijos. Dentro del modelo desarrollado, las familias están conceptualizadas como un entorno de competencia entre los miembros por recursos escasos (materiales y emocionales). Los hijos de la familia compiten entre ellos por los recursos provistos por los padres y de la misma forma, los padres compiten entre ellos por los recursos provistos por los hijos. Dentro de los recursos que proveen los hijos está el comportamiento, el cual, a su vez, está condicionado por los niveles de inversión de los padres. De esta manera, una disminución en el tamaño de la familia reduce la competencia entre hermanos por los recursos de sus padres, mientras que un aumento en los ingresos de las

¹ Doyle et al. (2009).

mujeres conduce a una mayor competencia entre los padres por la respuesta esperada a los incentivos que cada uno introduce en sus hijos. Este efecto combinado mejora la posición de negociación de los niños.

La motivación del presente trabajo es tomar los postulados del artículo de Galiani et al (2017) y analizar empíricamente el comportamiento del gasto de los hogares en Argentina. Dicho artículo no tiene una aplicación empírica y en la literatura hay poca evidencia empírica en general respecto a este tema. Kornrich y Furstenberg (2013) utilizan datos de la encuesta de gastos del consumidor para Estados Unidos y miden que el gasto por niño ha aumentado entre 1972 y 2007. De esta manera, la contribución que intenta realizar este trabajo es proveer contraste empírico del modelo desarrollado para un país de América Latina. Para ello, se hará uso de tres ediciones de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares y se agrupará a los hogares por presencia de niños o no. Se presentará un análisis de la estructura de participaciones de gasto por rubros sobre el gasto total de los hogares, prestando especial atención al componente “Juegos, juguetes y hobbies” como indicador de bienes demandados por los niños. En el artículo de referencia no está especificado en qué momento del tiempo los niños comienzan a hacer uso de su mayor poder de negociación, por lo que se presentan grupos de familias con varios cortes etarios para ver si hay variaciones entre ellos, tomando de referencia las edades en la que cambian de niveles en la escuela.

La estructura del documento se divide en tres secciones más una conclusión. La primera sección discute en profundidad el artículo de Galiani et al (2017) a la luz de la evidencia encontrada para Estados Unidos y otros países desarrollados. La segunda, provee una revisión de la literatura relevante para Latinoamérica sobre la disminución en el número de hijos por familia y en la brecha de ingresos entre esposos y esposas, impulsada por un aumento de la participación de la fuerza laboral femenina². La tercera sección presenta los resultados de la evolución de la estructura de consumo para Argentina en base a la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares para tres ediciones, la onda de 2004-2005, 2012-2013 y 2017-2018, es decir, el contraste empírico de las tendencias documentadas en las secciones anteriores. Finalmente, se presenta una conclusión a modo de resumen de la discusión y sus principales resultados.

² No se incorpora literatura con respecto a estilos de crianza o modelizaciones de la relación entre padres e hijos para América Latina y Argentina debido a que la búsqueda no tuvo resultados.

Un modelo teórico

En esta sección, se explicará en detalle el modelo teórico de Galiani et al. (2017), que se desarrolla en base a las premisas que los estilos de crianza y sus modificaciones están determinados por competencia entre los miembros dentro del hogar.

Los autores desarrollan un modelo simple no cooperativo de decisiones domésticas donde se enfatiza el rol de la competencia entre miembros de la familia en la determinación de la distribución de recursos dentro del hogar, particularmente, en el excedente destinado a los niños y el estilo de crianza.

La discusión que presentan se refiere específicamente a una tipología de familia conformada por dos padres con hijos dado que un enfoque clave del análisis es cómo las ganancias relativas de los cónyuges y la cantidad de niños afectan la distribución de recursos entre padres e hijos, dejando afuera otros tipos de familia que podrían llegar a tener diferentes resultados.

En un primer momento del análisis, los autores documentan las principales tendencias en oportunidades económicas para las mujeres, tamaño de los hogares y los estilos de crianza en los Estados Unidos durante el último siglo. A partir de un modelo teórico, argumentan que existe una relación causal entre las dos primeras y los cambios en la última. Formalmente, la competencia entre los miembros de la familia juega un papel central en la relación entre estos.

Muchos autores modelan la capacidad de los padres para moldear el comportamiento de los hijos a través de incentivos pecuniarios. Por ejemplo, Weinberg (2001) presenta la dicotomía de una asignación por sobre el castigo físico o Del Boca, Flinn, y Wiswall (2014) encuentran que los incentivos pecuniarios tienden a ser cada vez mayores a medida que los hijos tienen más años.

De esta forma, Galiani et al (2017) presentan un esquema dentro de los hogares en el que los padres influyen en el comportamiento de sus hijos a través de una subasta de primer precio para dividir sus inversiones materiales entre la cantidad de niños dentro del hogar y los niños responden ofertando niveles de comportamiento.

Se realiza el supuesto de que los niños y los padres tienen diferentes preferencias sobre el comportamiento de los niños y la manera en que los niños se comporten como los padres prefieren es que los padres presenten inversiones más altas. Es decir, los niños están dispuestos a ofrecer mejor comportamiento a cambio de mayores niveles de inversiones. Las inversiones presentadas por los padres pueden ser de tiempo o dinero, mientras que el comportamiento típicamente tiene que ver con rasgos de disciplina como obtener mejores notas en el colegio, o ayudar en tareas domésticas sencillas. El fin de modelar el comportamiento en el marco de una subasta es que permite capturar la idea de que los individuos compiten entre sí por recursos limitados en el hogar.

Se considera un hogar con dos padres indexados por $p \in \{m, f\}$ y $N \geq 1$ hijos $c \in \{1, \dots, N\}$.

Se define y^p como el ingreso del padre p , x^p su contribución al consumo material del hogar, i^p las inversiones materiales para influenciar el comportamiento de los niños, y b^p como el comportamiento de los niños hacia el padre p . La restricción presupuestaria del padre p es $x^p + i^p = y^p$ y la utilidad de p esta dada como

$$u^p = \left(\frac{x^p + \beta_x x^{-p}}{1 + \beta_x} \right)^{\alpha_x} (b^p)^{\alpha_b}$$

donde $\alpha_x > 0$, $\alpha_b > 0$ y $\alpha_x + \alpha_b = 1$. El primer término captura el valor del consumo material e indica que este consumo es parcialmente un bien público. El parámetro $\beta_x \in [0,1]$ determina hasta qué punto el consumo material es un bien público. Si $\beta_x = 1$ ($\beta_x = 0$) representa exclusivamente un bien público (privado). El segundo término captura el comportamiento de los niños hacia el padre p . Este parámetro depende tanto del número de niños N como de la inversión hecha por cada padre para influenciar el comportamiento de cada niño (i^p , i^{-p}).

De esta manera, los padres influyen el comportamiento de los hijos usando subastas de primer precio para dividir su inversión material entre los N niños y los niños presentan ofertas que son interpretadas como niveles de comportamiento. La idea es que los niños y los padres tienen diferentes preferencias sobre el comportamiento de los niños y al presentar ofertas más altas, los niños aceptan comportarse como prefieren los padres.

El comportamiento de los niños se modela como

$$b^p = \sum_{c=1}^N \frac{E(b_p^c) + \beta_b E(b_{-p}^c)}{1 + \beta_b}$$

donde $E(b_p^c)$ es el valor esperado del comportamiento del niño c en la subasta dirigida por el padre en la subasta dirigida por el padre p , y $\sum_{c=1}^N E(b_{-p}^c)$ es el comportamiento esperado de todos los niños en la subasta del padre s el comportamiento esperado de todos los niños en la subasta del padre p (el ingreso esperado de la subasta). El parámetro $\beta_x \in [0,1]$ representa que el comportamiento de los niños es en parte un bien público, pero cada padre pondera relativamente más el comportamiento del niño en su propia subasta. Esto se puede interpretar como que cada padre, a su vez, tiene diferentes preferencias sobre el comportamiento del niño.

Los eventos ocurren de la siguiente manera, primero, la inversión: los padres eligen sus niveles de inversión y precios de reserva en cada subasta; segundo, la subasta: para cada subasta, se revelan las valuaciones de los niños y cada uno presenta sus ofertas de manera simultánea e independiente. La inversión va hacia el niño con la oferta más alta y este debe pagarla a su padre.

Se define $v_p^c \in [0, i^p]$ como la valoración que el niño c da a la inversión i^p en la subasta del padre p . Se asume que v_p^c es independiente e idénticamente distribuida y sigue una distribución uniforme en $[0, i^p]$. El niño c observa su valoración, pero de las valoraciones de sus hermanos solo sabe que son independientes e idénticamente distribuidas siguiendo una distribución uniforme en $[0, i^p]$. El parámetro $b_p^c \in [0, i^p]$ denota el comportamiento que el niño c ofrece en la subasta del padre p y se supone que el padre p fija su precio de reserva igual a $r^p \in [0, i^p]$. Luego, la utilidad que cada niño obtiene en cada subasta del padre p es

$$u_p^c = \begin{cases} u_p^c - b_p^c & \text{si } b_p^c > \max_{j \neq c} \{ b_p^j b^p \} \\ 0 & \text{si } b_p^c < \max_{j \neq c} \{ b_p^j b^p \} \end{cases}$$

Se asume que la utilidad total de los niños es la suma de los pagos esperados de cada subasta: $u^c = E(u_m^c) + E(u_f^c)$

La resolución del modelo es a través de inducción hacia atrás. Primero, se estudia el equilibrio de Nash en las subastas entre los niños. Segundo, dados los pagos de equilibrio en la etapa de subasta, se caracterizan las inversiones de equilibrio de Nash de los padres.

Por un lado, al elegir sus ofertas, los niños conocen su propia valoración y la distribución de las valoraciones de sus hermanos. De esta manera, la presencia de más niños en el hogar conduce a una mayor competencia, lo que aumenta las ofertas que ofrece cada niño. Las ofertas más altas inducen una menor rentabilidad esperada para cada niño, pero mejor comportamiento esperado por el padre que realiza la subasta. Es decir, el comportamiento esperado de los niños por sus padres aumentará con la cantidad de niños y la inversión de los padres, mientras que el rendimiento esperado del niño disminuye con la cantidad de niños, pero aumenta en la inversión de los padres.

Por otro lado, los padres conocen la distribución de las valoraciones de los niños y, por lo tanto, pueden anticipar el equilibrio de la etapa de subasta. Cada padre elige un nivel de inversión para maximizar su propia utilidad esperada, tomando el nivel de inversión del cónyuge como dado.

Los autores muestran que la competencia entre los padres puede adoptar dos formas. Para familias más “tradicionales”, solo el padre influye en el comportamiento de los niños, mientras que para familias más “modernas”, ambos padres influyen en el comportamiento de los niños.

Esta influencia de parte de ambos padres en el comportamiento de los niños se puede desarrollar bajo dos mecanismos. En el primero domina el comportamiento de los niños, en el segundo, domina la rivalidad entre los padres. En el primer caso, el comportamiento de los niños se lo toma como un bien público, en el segundo caso, como un bien privado.

En el primer caso, si la brecha de ingresos entre padres es amplia, el marido aumenta su inversión en los hijos cuando aumenta el ingreso de su esposa. Sin embargo, su aumento en la inversión mejora su utilidad mientras que su esposa no invierte en los niños. Por lo tanto, la proporción de recursos asignados a los niños disminuye a medida que la brecha de ingresos entre madre y padre disminuye, siempre y cuando, la esposa aumente su inversión en los niños cuando aumenta su ingreso.

En el segundo caso, cuanto mayor sea la brecha de ingresos de los padres, la esposa elegirá sacar provecho de las contribuciones del esposo a los bienes materiales del hogar sin hacer sus propias inversiones. A medida que el ingreso de la esposa aumenta, ella tiene más recursos disponibles para invertir en los niños y prefiere invertirlos. Por lo tanto, cerrar la brecha de ingresos entre padres resultará en más recursos asignados a los niños.

Se descarta que los cambios en la distribución del excedente del hogar se sostengan por efecto ingreso, sino que es debido a la competencia entre miembros.

De esta manera, las principales conclusiones son que a medida que se cierra la brecha de ingresos entre los cónyuges, los niños mejoran su posición relativa respecto a sus padres en las familias modernas. Además, el número de niños en el hogar disminuye la utilidad combinada de todos los niños y aumenta la utilidad de cada padre. En otras palabras, en las sociedades con hogares con pocos niños y una distribución de los ingresos más equitativa entre padres, los niños tienen mayor poder de negociación dentro de los hogares.

Antecedentes en América Latina

En esta sección se discutirá más en detalle hechos estilizados de América Latina de la segunda mitad del siglo XX relacionados a las tendencias empíricas mencionadas en la sección anterior. El modelo teórico del artículo de Galiani et al (2017) toma como principales premisas el aumento en la participación laboral femenina y la disminución en la cantidad de hijos para establecer una relación causal de que a medida que se cierra la brecha de ingresos entre los cónyuges, los niños mejoran su posición relativa de negociación respecto a sus padres en las familias modernas. Además, el número de niños en el hogar disminuye la utilidad combinada de todos los niños y aumenta la utilidad de cada padre, de manera que, los hogares con pocos niños y una distribución de los ingresos más equitativa entre padres, los niños tienen mayor poder de negociación dentro de los hogares.

Con respecto a la dinámica de la participación laboral femenina en América Latina en las últimas dos décadas, existe una cantidad sustancial de artículos dedicados a estudiarla. En este caso, encontrar un cambio en la participación laboral femenina y una potencial distribución más equitativa del ingreso dentro del hogar, induciría una modificación en las dinámicas de poder y negociación entre padres e hijos.

Gasparini y Marchionni (2015) y Marchionni, Gasparini y Edo (2019) documentan las tendencias de en la región durante las últimas dos décadas y sus determinantes, entre otros aspectos. En las últimas décadas, la participación de la fuerza laboral masculina se mantuvo aproximadamente sin cambios en torno al 95% y la tasa para las mujeres en edad laboral aumentó del 53% en 1992 al 65% dos décadas después. Este aumento en la participación de la fuerza laboral ha sido fuerte para todos los grupos de mujeres adultas. En particular, la participación de la fuerza laboral femenina creció a una tasa de 0,9 puntos porcentuales por año entre 1992 y 2002, y luego esa tasa bajó a 0,3 puntos porcentuales en la década siguiente. Si bien la entrada de mujeres en el mercado laboral en la década de 2000 fue menos intensa que en la década anterior, tuvo lugar en mejores puestos de trabajo. La proporción de mujeres en empleos de tiempo completo, asalariados y formales aumentó significativamente en la década de 2000. Evidencia al respecto coincidente se puede encontrar también en Abramo (2004).

Sin embargo, es un hecho ampliamente estilizado que los ingresos laborales de las mujeres siguen siendo, en promedio, menores que los de los varones y que a pesar de muchos esfuerzos de investigación todavía resta por entender las dinámicas causales detrás de este fenómeno. Los orígenes de las brechas salariales y de participación laboral pueden ser explicados por factores observables, con encuestas típicamente disponibles o censos, como características personales o del empleo o por factores inobservables como discriminación en

el mercado laboral o diferencias culturales. Resulta relevante en esta oportunidad revisar la evidencia con respecto a la brecha salarial entre hombres y mujeres por las implicancias con el modelo teórico de referencia. En primer lugar, las divisiones de género en el mercado laboral podrían ser pensadas como una perpetuación de la división de roles dentro del hogar. En los hogares con configuraciones más tradicionales, en América Latina, la distribución de la carga del trabajo doméstico es inequitativa y existe un consenso general sobre que los cambios en patrones de participación laboral femenina y cambios más generales en las estructuras de las familias no han sido acompañados por cambios paralelos en la manera cómo se organizan y reparten las responsabilidades domésticas y de cuidado dentro del hogar.

Las encuestas sobre uso del tiempo permiten comparar la distribución de las horas labores domésticas no remuneradas entre hombres y mujeres. En Ullmann et al (2014) se expone información para México y Uruguay, y también en Paredes (2003) aunque solo para Uruguay, donde se hallan patrones similares, los hombres dedican considerablemente menos tiempo al trabajo no remunerado. En contraste, las mujeres en los quintiles más bajos pasan más tiempo en labores no remuneradas en comparación con sus contrapartes de mayores ingresos, quienes, a su vez, dedican más tiempo al trabajo remunerado. Específicamente respecto a la provisión de cuidados tanto los hombres como las mujeres de los quintiles más pobres dedican más tiempo a esta labor, aunque las mujeres lo hacen en niveles muy superiores a los hombres. De esta manera se puede ver que la repartición de la carga que generan los hijos y el trabajo del hogar no es equitativa entre los cónyuges y la situación se torna más grave cuando se trata de una madre soltera. Existe al respecto una amplia evidencia del impacto positivo que tiene en la oferta laboral femenina la implementación de políticas públicas que alivien las tareas relacionadas con el cuidado de los niños, como por ejemplo provisión pública de jardines de infantes o subsidios de este tipo. Para Argentina, Berlinski et al (2011) encuentran que las madres trabajan, en promedio, 7.8 horas más por semana debido a que su hijo menor asiste a la escuela preescolar.

De todas maneras, la proporción de mujeres que se dedican exclusivamente al hogar ha bajado en los últimos 15 años. En promedio, en América Latina, en el año 2000 el 34% de las mujeres se dedicaban de manera exclusiva a las tareas domésticas, mientras que, en 2014, el porcentaje cayó al 28%. Pese a la tendencia decreciente, en el cono sur este grupo se encuentra por debajo del 20% y en general resulta más difícil aceptar una mayor paridad en la distribución de roles dentro del hogar. Y esto se evidencia tanto a lo largo de la distribución de ingresos como de nivel educativo.

En segundo lugar, otros factores que podrían influenciar en la brecha de salarios, pueden ser las asignaciones culturales de género a las profesiones o sectores de actividad. En 1980, en EE. UU., las brechas de género en ocupación e industria representaban el 20% de la brecha salarial de género y en el 2011, ambos factores explicaban más de la mitad de la brecha salarial de género.

En este sentido, Goldin (2014) destaca que es necesario mirar dentro de las ocupaciones para comprender cómo se organizan y compensan los empleos y cómo esto podría afectar de manera diferente a hombres y

mujeres en base al hecho de que la brecha salarial de género se mantenga incluso después de controlar por educación, ocupación y diferencias en industria.

En tercer lugar, las brechas de ingreso pueden ser una consecuencia de las brechas en la decisión de participar o no en el mercado de trabajo entre hombre y mujeres. Marchionni et al (2019) expone que, en promedio, en América Latina mientras que el 95% de los hombres adultos (25 a 54 años) trabaja o busca empleo activamente, esa proporción cae a 66% en el caso de las mujeres. En el grupo de educación más baja (sin secundario completo) la brecha es aún mayor: la participación de los hombres se mantiene en 95% y la de las mujeres cae a 57%. Es decir, que las brechas de género en participación laboral no son uniformes entre grupos. Las heterogeneidades provienen en su mayor parte de diferencias entre mujeres, ya que la participación de los hombres es alta en general. Esto se vuelve un tanto más claro si la población se divide entre quienes viven solos o en pareja. Las mujeres que viven solas tienen tasas de participación que son el 90% de las de sus contrapartes hombres. En cambio, en el caso de las mujeres casadas la participación laboral es alrededor de un 60% menor.

Estos resultados, a su vez, dan indicios de la fuerte relación entre las dinámicas dentro del hogar y la participación femenina del mercado laboral. Se podría pensar que frente a composiciones del ingreso laboral familiar más simétricas, las decisiones sobre el margen intensivo del mercado laboral llevarían hacia una participación laboral femenina más activa.

Con respecto al cambio en el número de hijos por grupo familiar también hay numerosos estudios que encuentran evidencia en una disminución, lo cual, según el modelo teórico de referencia indica menor competencia entre hermanos para apropiarse el excedente de recursos ofrecidos por los padres.

La fuerte correlación negativa entre las tasas de fecundidad y la participación femenina en el mercado laboral es un hecho estilizado. Según Gasparini y Marchionni (2015), las tasas de fertilidad comenzaron su tendencia descendente a mediados de la década de 1960, alcanzando un promedio de 2,5 hijos por mujer en el período 2005-2010. Cuando comenzó la segunda mitad del siglo XX, la tasa de fecundidad total en la región fue de alrededor de 6 niños por mujer durante los años 50 y 60. La fertilidad había comenzado a disminuir antes en Argentina y Uruguay, que fueron los únicos dos países latinoamericanos con tasa de fecundidad media durante el período 1950-1955. La tendencia a la baja continuó a lo largo de los años y en 2005-2010 Argentina y Uruguay pertenecían al grupo de baja fecundidad. En 1992, había 1,6 niños menores de 12 años por hogar y esta cifra se redujo a un solo niño en las siguientes dos décadas. El número promedio de niños por hogar disminuyó en todos los grupos de población.

El cambio en el número de hijos estuvo acompañado por cambios en las configuraciones familiares. En Ullmann et al (2014), se encuentra que, al mismo tiempo, en dicho periodo la mayoría de los hogares en América Latina dejó de corresponder a hogares nucleares biparentales, pasando de 50% a 40% del total de hogares. La proporción de los hogares biparentales extensos también cayó, de 13% a 12%. Aunque, en conjunto, los hogares biparentales nucleares y extensos todavía representaban en 2010 a la mayoría de los

hogares en la región (52%). A su vez, la proporción de hogares monoparentales, en su inmensa mayoría encabezados por mujeres, han aumentado constantemente. Este aumento ha sido más notorio en el caso de los hogares nucleares encabezados por mujeres (de 8% a 11%). En conjunto, los hogares monoparentales encabezados por mujeres, tanto extensos como nucleares, aumentaron del 13% al 17%. Este aumento de los hogares monoparentales con jefatura femenina, sobre todo en el caso de los nucleares, es una tendencia compartida por la casi totalidad de los países de la región.

Entre las nuevas configuraciones de los hogares también dieron lugar al fenómeno de la jefatura femenina dentro de hogares biparentales. Este resultado es clave con relación al potencial empoderamiento de las mujeres que implica y llama a ahondar en la relación entre jefatura femenina y la distribución de los ingresos laborales entre cónyuges. En el año 2017, el 40% de los hogares declararon una jefatura femenina y en el 83% de ellos la mujer era también quien aportaba la mayoría de los ingresos laborales de los cónyuges.

Estos resultados y los encontrados por Marchionni et al (2019) parecieran indicar que la identificación de mujeres como jefas o cónyuges cada vez se asocia menos a determinantes económicos.

Esta diversificación de las estructuras de los hogares indica una diversificación de los arreglos familiares, a raíz de cambios en las pautas de convivencia y en las preferencias respecto de la vida conyugal. Con relación a esto, en Gasparini y Marchionni (2015), sostienen que la disminución en la fertilidad se produjo sin cambios significativos en el momento o la duración de los matrimonios y el porcentaje de mujeres casadas se ha mantenido alto a lo largo de los años. Sin embargo, Binstock (2015) encuentra que, particularmente en la Ciudad de Buenos Aires existe una importante postergación en la edad que se contrae el primer matrimonio, tanto entre mujeres como entre varones. No obstante, una vez que se contemplan la vía consensual como entrada a la unión dicha postergación se aplaca significativamente. Esto es, el cambio más importante no es el momento sino en la modalidad. Entre las generaciones más jóvenes, las mujeres y varones que se casan directamente sin convivir con una pareja previa constituyen una excepción, pero la edad a la que las mujeres son madres por primera vez no se ha modificado sustantivamente. Alrededor de 1 de cada 3 mujeres, en cada uno de los grupos generacionales examinados, tienen su primer hijo antes de cumplir los 22 años. Además, se ha transformado significativamente en la transición a la maternidad el contexto en el que ella ocurre. Con mucha mayor frecuencia es en el marco de uniones consensuales que no necesariamente se legalizan –al menos hacia el momento del nacimiento.

Finalmente, con respecto a la dinámica familiar hay algunos estudios del principio de la década de 1990 que documentan una ruptura con el modelo tradicional de familia autoritaria con una fuerte autonomización de los jóvenes. Jelin (1994) indica que los enfrentamientos intergeneracionales pueden aparecer en momentos relativamente tempranos del ciclo de vida, centrados en la contribución de los hijos al trabajo doméstico, en requerimientos de los padres de que consigan empleo para ayudar al mantenimiento familiar, en la decisión acerca de si los recursos así obtenidos son de apropiación individual o familiar, o en el grado de libertad y autonomía en las actividades de tiempo libre. El enfrentamiento intergeneracional aparece también en el

consumo, especialmente en las presiones de los jóvenes adolescentes para obtener una serie de bienes, entiéndase ropa de moda o aparatos electrónicos, dictados por moda. En el ámbito doméstico estas presiones se traducirían en el conflicto acerca de la jerarquización de los consumos y la distribución de los beneficios.

El gasto de los hogares en Argentina

En la sección anterior se ha detallado el comportamiento de la participación laboral femenina y las diferentes formas de familia en la región en los últimos años, que coinciden con las premisas del modelo teórico de referencia. El propósito de esta sección es explorar el comportamiento del gasto de los hogares en Argentina en los últimos 20 años para determinar si se encuentra evidencia de un poder mayor de negociación por parte de los niños, como indica la teoría. El modelo teórico estipula que el aumento en la participación laboral femenina y la disminución en la cantidad de hijos mejoran la posición relativa de negociación de los niños respecto a sus padres en las familias modernas.

Una manera de medir estos cambios en el estilo de crianza podría ser midiendo si los padres gastan más dinero en sus hijos. Kornrich y Furstenberg (2013) utilizando datos de la encuesta de gastos del consumidor para Estados Unidos miden que el gasto por niño ha aumentado entre 1972 y 2007 en ese país. En particular encuentran que antes de los años 90, los padres gastaban más en los niños en su adolescencia. Sin embargo, después de la década de 1990, el gasto era mayor cuando los niños eran menores de 6 años y cuando estaban a mediados de los 20.

En esta oportunidad, el cambio en el poder de negociación de los niños será aproximado como cambios en la proporción del gasto de los hogares en bienes demandados por niños sobre el gasto total.

Para el análisis se hará uso de las tres últimas ediciones de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGHo), 2003-04, 2012-13, 2017-18³, realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos. La encuesta tiene como objetivo principal obtener información acerca de los gastos y los ingresos de los hogares y sus características sociodemográficas. Permite caracterizar las condiciones de vida de los hogares, fundamentalmente en términos de su acceso a los bienes y servicios, y de los ingresos –monetarios o en especie. Los bienes y servicios se agrupan en 9 rubros: Alimentos y bebidas, Indumentaria y calzado, Vivienda y servicios, Equipamiento del hogar, Salud, Transporte y comunicaciones, Recreación y cultura, Educación y Bienes y servicios varios.

³ A modo de mayor simpleza en la notación, la edición 2003-04 será referida como 2004, la edición 2012-13 como 2012 y la edición 2017-18 como 2018.

Para cada rubro, se calcula la proporción del gasto en ese rubro sobre el gasto total del hogar durante los últimos 20 años⁴. En particular, se hará foco en el gasto de los hogares en “Juegos, juguetes y hobbies”⁵ como indicador de bienes demandados por los niños que podrían ser considerados premios a buen comportamiento o recompensas. Se presentarán los resultados de un análisis no condicionado y resultados de regresiones *cross-section* para cada edición.

En primer lugar, se analizará la estructura sociodemográfica de los hogares para estudiar el nivel de correspondencia de las tendencias del país con respecto al resto de América Latina.

Se presenta también un resumen de la estructura del gasto agrupando a los hogares en 3 tipos de hogares⁶ – todos los hogares, hogares monoparentales y hogares con jefatura femenina – con 5 categorías – sin presencia de menores de 18, con presencia de menores de 5 años, con menores de 11, con menores de 15 y con menores de 18. Esta agrupación de los hogares es una extensión a una clasificación de los menores que habitan el hogar dividiéndolos por sus edades escolares en base a UDAPE-UNICEF en Bolivia, (2008).

En la Tabla 1 está la estructura socioeconómica para los tres años en cuestión. El comportamiento captado por la ENGHo con respecto a las tipologías familiares acompaña a la evidencia del resto de la región para años similares. Se observa un aumento de la declaración en la jefatura del hogar femenina. Mientras que la cantidad de hogares con jefes varones se mantuvo alrededor de 6,3 millones, la cantidad de hogares con jefatura femenina casi que se duplicó entre el 2004 y el 2018, habiendo crecido en 500.000 hogares entre el 2004 y el 2012, y en 1,5 millones entre el 2012 y el 2018. En lo que refiere a la educación de los jefes de hogar, hay un desplazamiento hacia niveles cada vez más altos alcanzados. La cantidad de hogares con jefes con educación primaria incompleta y completa disminuyó, y aumentaron de manera sostenida la cantidad de hogares con jefes con secundaria incompleta y completa y educación superior incompleta y completa. Además, la evidencia condice con el fenómeno del aumento de hogares monoparentales. Entre el 2004 y el 2012, hubo 270.000 hogares monoparentales nuevos y ese número fue de 760.000 hogares entre el 2012 y el 2018. A su vez, se observa una disminución en la cantidad de hogares con cónyuges mujeres. En el 2004 la cantidad de hogares con cónyuges mujeres era 5,5 millones y para el 2018 disminuyó un 10%. Con relación a la ocupación de estas cónyuges, se encuentra que la cantidad de hogares con cónyuges ocupadas fue disminuyendo a través de los años. En el 2004, la cantidad de hogares con cónyuges mujeres ocupadas fue de 4,5 millones,

⁴ Las bases de datos presentaban ciertas inconsistencias en algunas variables de interés, por ejemplo, hogares que reportaban gastos negativos o familias que tenían el gasto per cápita mayor que el ingreso per cápita, en algunos casos de hasta más de 10 veces mayor. Esas observaciones fueron consideradas *outliers* y fueron eliminadas de la muestra. En el caso específico en el que los gastos reportados eran mayores que el ingreso, se calculó el ratio entre ellos y fueron eliminadas las observaciones que presentaban un coeficiente mayor a 1,5 debido a que al graficar la distribución de este coeficiente de variación sobre el ingreso per cápita familiar, se puede observar que se encuentra acumulado en el extremo izquierdo de la distribución. Esto indica que no necesariamente se debe a un error de reporte de la encuesta en los casos menos extremos, sino que tal vez las familias muy pobres tengas mecanismos alternativos para adquirir bienes o servicios. Es por este motivo que no fueron eliminadas todas las observaciones que tuvieran un coeficiente mayor a 1.

⁵ “Juegos, juguetes y hobbies” es una subcategoría dentro del rubro Recreación y cultura.

⁶ Se consideran otros tipos de hogar en el análisis dado el fuerte aumento de estas tipologías de hogar estudiadas en la sección anterior.

cantidad que disminuyó casi a la mitad para el 2004 y disminuyó un 40% más para el 2018, alcanzando 1,5 millones de hogares. Una posible explicación a esta caída tan abrupta puede ser que la edición 2004 de la encuesta esté captando un aumento particular de la cantidad de conyugues mujeres ocupadas, que luego de la crisis del 2001 hayan tenido que salir a trabajar para contribuir con la economía del hogar y que no haya sido sostenido luego en el tiempo.

Con respecto a la cantidad de hogares con hijos, se observa en la Tabla 2 que en el 2004 el 50% de los hogares cumplía con esa condición, pero la proporción cayó 2 puntos porcentuales en el 2012 y cayó un punto más en el 2018. En simultáneo, la cantidad de hijos por hogar disminuyó. En el 2004 la cantidad de miembros por hogar ascendía a 5,04, luego bajó a 4,52 en 2012 y a 4,48 en 2018.

Retomando las condiciones desarrolladas en el modelo teórico, se observa que ha disminuido la cantidad de hijos que tienen los hogares. Sin embargo, en los hogares biparentales nucleares, las conyugues mujeres disminuyeron su participación laboral.

La estructura de gastos de los hogares como la proporción del gasto total destinada a cada rubro se encuentra en el Apéndice A2. El comportamiento es similar en los tres años. Se destina alrededor del 67% del gasto a los rubros de Alimentos y bebidas, Transporte y comunicaciones y Vivienda y servicios. En el 2004, el 40% era dedicado a Alimentos y bebidas, 14% Vivienda y servicios y 13% a Transporte y comunicaciones. En el 2012, 39% era dedicado a Alimentos y bebidas, 11% a Vivienda y servicios y 16% a Transporte y comunicaciones. El aumento del porcentaje de Transporte y comunicaciones puede ser explicado por la universalización del uso de teléfonos celulares inteligentes y computadoras portátiles, ya que este rubro capta el gasto en este tipo de bienes. En el 2018, 34% era dedicado a Alimentos y bebidas, 17% a Vivienda y servicios y 18% a Transporte y comunicaciones. El aumento del porcentaje en estos últimos dos rubros en este año posiblemente se debe al aumento de los servicios de transporte, electricidad y gas de red, principalmente, que hubo en los años 2016 y 2017. El 33% restante del gasto total se divide de manera casi homogénea entre los demás rubros, dedicándole, en promedio, 6% a cada uno, salvo Educación, que es al que menos porcentaje se le dedica, 2%, los tres años.

El comportamiento si se agrupa a los hogares en 3 tipos de hogares – todos los hogares, monoparentales y con jefatura femenina – con 5 categorías – sin menores, con menores de 5 años, menores de 11, menores de 15 y menores de 18 años, respeta los patrones encontrados en su versión agregada. Asimismo, las proporciones del gasto total por rubro para las categorías de hogares son similares dentro de cada tipo de hogar y presenta algunas diferencias muy sutiles entre tipos para cada año. Es decir, todas las categorías de los hogares monoparentales tienen una estructura de gastos parecida entre ellas que difieren de las categorías de los hogares con jefatura femenina.

En la Figura 1 se encuentra la comparación entre años de la proporción del gasto en Juegos, juguetes y hobbies sobre el gasto total por categorías de hogares y tipos de hogares. Esta proporción se encuentra siempre por debajo del 1% y el año que fue mayor para todas las categorías y tipos de hogares fue el 2012. Los hogares

que menor proporción le dedican a este gasto son los hogares sin menores. En los 3 años y los tipos de hogares, las categorías de hogares que tienen mayor proporción son aquellos con menores de 5, y luego es decreciente para el resto de las categorías. Entre los tipos de hogares, la proporción del gasto parece ser más homogéneo para los hogares con jefatura femenina.

Luego se estima la siguiente ecuación de regresión. Se presentan resultados en base a 3 especificaciones en la Tabla 3. En la primera especificación no se agregan los controles, en la segunda se agregan solamente controles de la edad y educación de jefe del hogar y en la tercera especificación se agrega el set completo mencionado a continuación.

$$PropJ_i = \alpha + \beta_1 Menores5_i + \beta_2 Menores11_i + \beta_3 Menores15_i + \beta_4 Menores18_i + \gamma \Phi_i + \epsilon_i$$

La variable dependiente es la proporción del gasto total en Juegos, juguetes y hobbies en el año i . Las variables independientes son las categorías de hogar en el año i - con menores de 5, con menores de 11, con menores de 15, con menores de 18, usando "sin menores" como categoría de referencia. El grupo de controles se compone por la edad del jefe en el año i , variables indicadoras del nivel de educación del jefe del hogar en el año i -primaria completa, secundaria incompleta, secundaria completa, nivel superior incompleto y nivel superior completo -, los tipos de hogar en el año i -hogares con jefatura femenina, hogares monoparentales, usando "todos los hogares" como categoría de referencia -, la cantidad de miembros del hogar en el año i , una variable indicadora de si el jefe es asalariado formal en el año i , variables indicadoras del quintil al que pertenece el hogar en el año i -tomando como categoría de referencia el quintil 1- y variables indicadoras de la región a la pertenece el hogar en el año i - Metropolitana, Pampeana, Noroeste, Noreste y Cuyo, tomando como referencia la región patagónica-. Este grupo de controles se representan en la ecuación por el término Φ_i . Finalmente, se agrega el término de error ϵ_i .

Los resultados indican que tener menores de 5 años en el hogar esta correlacionado con, en promedio, un aumento de entre 0,15% y 0,27% de la proporción del gasto en Juegos, juguetes y hobbies versus los hogares sin menores, manteniendo todo lo demás constante. Este resultado es significativo a niveles estándares para los años 2004 y 2018. Además, tener menores de 11 años, en promedio, correlaciona con un aumento de la proporción del gasto en Juego, juguetes y hobbies de entre 0,33% y 0,47% mayor que los hogares sin presencia de niños, de manera significativa a niveles estándares para todos los años, manteniendo todo lo demás constante.

Tener menores de 15 años en el hogar está asociado, por un lado, a una mayor proporción del gasto de entre 0,11% y 0,31% más que los hogares sin niños, manteniendo todo lo demás constante, según los resultados para 2004 y 2012, los cuales son significativos. Por otro lado, según los resultados del 2018, estaría asociado a una disminución en la proporción del gasto, pero no es significativo a ningún nivel. La presencia de menores de 18 años en el hogar estaría relacionada con una disminución de la proporción del gasto de entre 0,05% y 0,12%, en promedio, según los resultados del 2004 y manteniendo todo lo demás constante. Los resultados

para el año 2012, aunque no significativos, varían el signo dependiendo la especificación y según 2018 tendría un efecto positivo pero que resulta no significativo.

Del conjunto de controles incluidos en el modelo se desprende que, a mayor nivel de educación del jefe del hogar, mayor la proporción del gasto, significativa en la segunda especificación, en el año 2004. En el año 2012, a mayor nivel de educación del jefe, menor la proporción del gasto dedicada a juego, juguetes y hobbies, significativa solo para educación superior incompleta y educación superior completa, en promedio. En el año 2018, la relación se mantiene negativa pero no significativa, manteniendo todo lo demás constante. Con respecto a la edad del jefe, existe una relación negativa con la proporción del gasto de valores que son virtualmente cero y significativa para todos los años, manteniendo todo lo demás constante.

Luego, ser un hogar monoparental o con jefatura femenina estaría asociado a un coeficiente negativo, pero no significativo a ningún nivel estándar para ningún año. Las estimaciones para la cantidad de miembros del hogar indican que la asociación entre estos componentes es inversa. A medida que aumenta en 1 la cantidad de miembros del hogar, la proporción del gasto en Juegos, juguetes y hobbies disminuye 0,03%, en promedio y manteniendo todo lo demás constante.

Si el jefe es asalariado formal tiene asociada una disminución en la proporción del gasto en el año 2004 y con un aumento en los años 2012 y 2018, pero no significativo en ningún caso.

A medida que los hogares se encuentran en un quintil de ingreso per cápita familiar superior, tiene una relación positiva con la proporción del gasto dedicada a Juegos, juguetes y hobbies. En el 2004, un hogar del quintil 2 tiene asociado una proporción 0,15% mayor que un hogar del quintil 1. A su vez, la proporción de un hogar del quintil 3 o del quintil 4 está asociada a un 0,25% mayor y la de un hogar del quintil 5, a un 0,27% superior que la de un hogar del quintil 1, manteniendo todo lo demás constante. En el 2012, la proporción de un hogar del quintil 2 se relaciona con un 0,29% superior a la de un hogar del quintil 1, y sucesivamente para hogares del quintil 3, 4 y 5, las proporciones se relacionan con 0,56%, 0,45% y 0,54% superiores, manteniendo todo lo demás constante. En el año 2018, la proporción de un hogar del quintil 2, aunque no significativa, se asocia a un 0,09% mayor a la de un hogar del quintil 1, del mismo modo, las proporciones de los hogares del quintil 3, 4 y 5 se asocian a un 0,29%, 0,25% y 0,44% mayores que las de un hogar de quintil 1, manteniendo todo lo demás constante.

Este análisis condicionado del comportamiento de los hogares en relación con el gasto en Juego, juguetes y hobbies, dejan ver que, en cierta medida, se cumplen las premisas enunciada por el modelo teórico. La presencia de menores está asociada a una mayor proporción del gasto total dedicado al rubro en cuestión, entre 0,11% y 0,47% más que hogares sin menores. Sin embargo, no hay patrón de evolución en el tiempo consistente a todas las categorías de hogares. En los hogares con presencia de menores de 5, se observa un aumento de la proporción entre el 2004 y el 2018 y en los hogares con presencia de menores de 15 se observa un aumento entre el 2004 y el 2012. En cambio, para los hogares con presencia de menores de 11, la proporción disminuye entre el 2004 y el 2012 y entre el 2004 y el 2018, pero aumenta entre el 2012 y el 2018.

Aparentemente a edades más tempranas los incentivos otorgados por los padres serían más tangibles y a medida que los niños van creciendo los intereses estarían asociados a otro tipo de bienes o servicios más difíciles de captar por una encuesta de gastos.

La evidencia encontrada para Estados Unidos en Kornrich y Furstenberg (2013), indica que en la actualidad los padres dedican una mayor proporción del gasto a niños menores de 6 años. En base a los resultados arribados en este trabajo se puede plantear la hipótesis que el comportamiento de los hogares en Argentina está tendiendo al comportamiento de ese país. Si bien, en general, se puede notar que la proporción es más alta para los hogares con niños pequeños menores de 11, esta categoría disminuyó la proporción del gasto entre el año 2004 y 2018 y la categoría de niños menores de 5 aumentó su proporción.

Tabla 1. Estructura socioeconómica 2004, 2012, 2018.
Cantidad de hogares

	2004	2012	2018
Jefatura del hogar			
Masculina	71%	66%	58%
Femenina	29%	34%	42%
Nivel educativo del jefe			
Primaria incompleta	18%	13%	10%
Primaria completa	31%	25%	22%
Secundaria incompleta	14%	15%	16%
Secundaria completa	16%	22%	23%
Superior incompleta	2%	3%	10%
Superior completa	19%	22%	19%
Hogares monoparentales	35%	37%	39%
Hogares con cónyuges mujeres	60%	54%	45%
Cantidad de hogares en los que las mujeres trabajan y son cónyuges	48%	26%	14%
Total de hogares	9,296,822	9,425,621	11,016,083

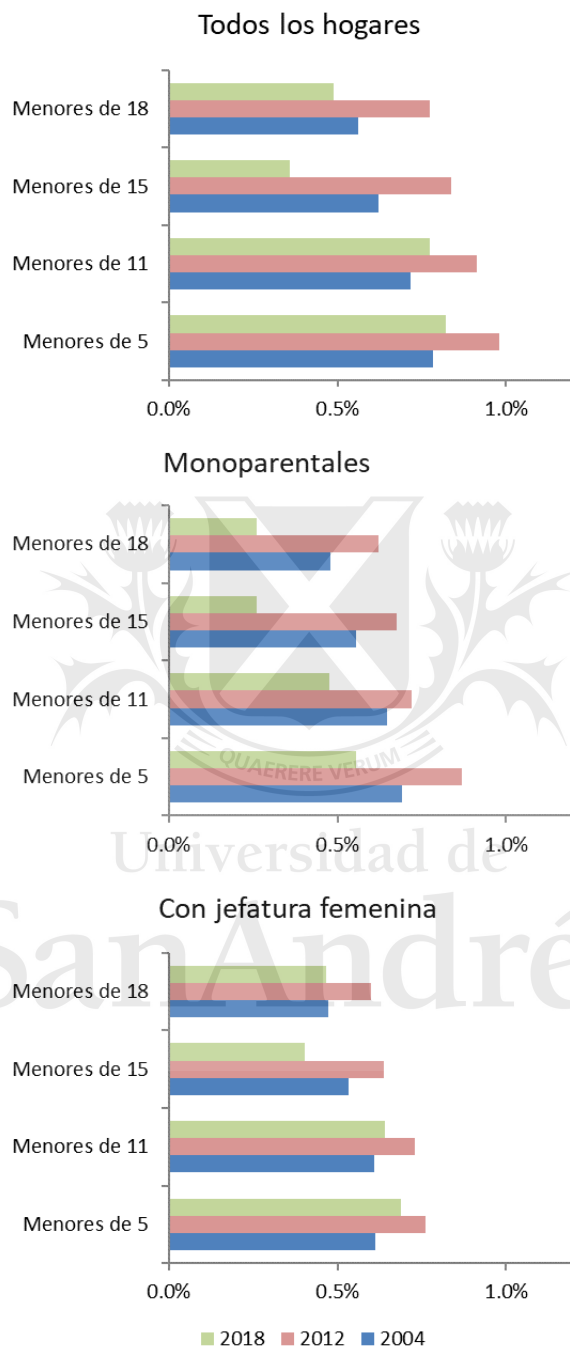
Fuente: elaboración propia en base ENGHo 2004, 2012, 2018

Tabla 2. Hogares con menores de 18 años y cantidad de miembros del hogar

Proporción hogares con menores	
2004	50%
2012	48%
2018	47%
Cantidad de miembros promedio	
2004	5,04
2012	4,52
2018	4,48

Fuente: elaboración propia en base ENGHo 2004, 2012, 2018

Figura 1. Proporción del gasto en Juegos, juguetes y hobbies sobre el gasto total



Fuente: elaboración propia en base ENGHo 2004, 2012, 2018

Tabla 3. Regresiones para la proporción del gasto en Juegos, juguetes y hobbies

VARIABLES	2004			2012			2018		
Con menores de 5	0.0016** (0.0007)	0.0015** (0.0007)	0.0018*** (0.0007)	0.0016 (0.0016)	0.0013 (0.0016)	0.0017 (0.0016)	0.0022** (0.0011)	0.0022** (0.0011)	0.0027** (0.0011)
Con menores de 11	0.0045*** (0.0006)	0.0044*** (0.0006)	0.0047*** (0.0006)	0.0033* (0.0020)	0.0031 (0.0020)	0.0036* (0.0020)	0.0042*** (0.0008)	0.0040*** (0.0008)	0.0041*** (0.0008)
Con menores de 15	0.0011*** (0.0003)	0.0011*** (0.0003)	0.0014*** (0.0003)	0.0027* (0.0016)	0.0025 (0.0017)	0.0031* (0.0017)	-0.0031 (0.0025)	-0.0033 (0.0025)	-0.0029 (0.0025)
Con menores de 18	-0.0012*** (0.0002)	-0.0014*** (0.0002)	-0.0005** (0.0002)	-0.0002 (0.0008)	-0.0007 (0.0008)	0.0003 (0.0009)	0.0023 (0.0025)	0.0022 (0.0024)	0.0034 (0.0025)
Edad del jefe		-0.0000* (0.0000)	-0.0000** (0.0000)		-0.0001*** (0.0000)	-0.0001** (0.0000)		-0.0000 (0.0000)	-0.0000 (0.0000)
J. c/ primaria completa		0.0009** (0.0004)	0.0004 (0.0004)		-0.0003 (0.0012)	-0.0006 (0.0012)		-0.0006 (0.0013)	-0.0012 (0.0013)
J. c/ sec. incompleta		0.0013*** (0.0005)	0.0005 (0.0005)		0.0006 (0.0014)	0.0000 (0.0013)		-0.0001 (0.0015)	-0.0009 (0.0015)
J. c/ sec. completa		0.0014*** (0.0004)	0.0002 (0.0005)		-0.0002 (0.0012)	-0.0014 (0.0012)		0.0014 (0.0016)	-0.0002 (0.0015)
J. c/ educ. sup. incomp.		0.0025 (0.0016)	0.0011 (0.0016)		-0.0028* (0.0015)	-0.0043*** (0.0016)		0.0018 (0.0019)	-0.0002 (0.0019)
J. c/ educ. sup completa		0.0017*** (0.0004)	0.0002 (0.0005)		-0.0005 (0.0011)	-0.0025* (0.0013)		0.0011 (0.0014)	-0.0016 (0.0014)
Jefatura femenina			-0.0002 (0.0003)			-0.0000 (0.0006)			-0.0002 (0.0006)
Monoparentales			-0.0003 (0.0004)			-0.0002 (0.0007)			-0.0004 (0.0006)
Cantidad de miembros			-0.0003*** (0.0001)			-0.0002 (0.0002)			-0.0003* (0.0002)
Jefe asalariado formal			-0.0007 (0.0010)			0.0004 (0.0009)			0.0005 (0.0007)
Quintil 2			0.0015*** (0.0005)			0.0029** (0.0013)			0.0009 (0.0007)
Quintil 3			0.0025*** (0.0006)			0.0056*** (0.0014)			0.0029*** (0.0010)
Quintil 4			0.0025*** (0.0006)			0.0045*** (0.0011)			0.0025*** (0.0008)
Quintil 5			0.0027*** (0.0006)			0.0054*** (0.0015)			0.0044*** (0.0009)
Región	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO	SI
Constante	0.0018*** (0.0001)	0.0019** (0.0008)	0.0015 (0.0010)	0.0024*** (0.0003)	0.0057*** (0.0016)	0.0038** (0.0018)	0.0029*** (0.0003)	0.0040* (0.0022)	0.0027 (0.0027)
Observaciones	24,344	24,292	24,292	17,793	17,753	17,753	18,896	18,871	18,871
R-cuadrado	0.0202	0.0217	0.0259	0.0160	0.0173	0.0234	0.0090	0.0109	0.0157

Errores estándar robustos entre paréntesis
 *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Comentarios finales

En los últimos 30 años, hubo un cambio en la estructura familiar y la familia se ha convertido en una organización más igualitaria permitiendo cambios en el estilo de crianza. Este cambio en la distribución del poder dentro del hogar podría estar relacionado con cambios económicos y demográficos.

Dentro de las investigaciones que han intentado dar respuesta a las inquietudes de cómo eligen los padres el estilo de crianza y los diferentes tipos de respuesta encontradas en los hijos, Galiani, Staiger y Torrens (2017) desarrollan un modelo teórico para explicar cambios en los estilos de crianza como la consecuencia de tres tendencias empíricas estadounidenses observadas a lo largo del siglo XX: una disminución en la brecha de ingresos entre esposos y esposas, una disminución en el número de hijos por familia y un aumento en el excedente del hogar capturado por los niños. Según los autores, las familias pasaron a tener una organización más igualitaria como consecuencia del empoderamiento de las esposas y los hijos. Dentro del modelo desarrollado, las familias se conceptualizan como un entorno de competencia entre los miembros por recursos emocionales y materiales. Los hijos de la familia compiten entre ellos por los recursos provistos por los padres y de la misma forma, los padres compiten entre ellos por los recursos provistos por los hijos. De esta manera, una disminución en el tamaño de la familia reduce la competencia entre hermanos por los recursos de sus padres, mientras que un aumento en los ingresos de las mujeres conduce a una mayor competencia entre los padres por la respuesta esperada a los incentivos que cada uno introduce en sus hijos. Este efecto combinado mejora la posición de negociación de los niños.

En este trabajo, se toma como referencia los postulados del artículo de Galiani et al (2017) y se analiza empíricamente el comportamiento del gasto de los hogares en Argentina, haciendo uso de tres ediciones de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares. Los hogares son agrupados en base a la presencia de niños o no, y a su vez con diferentes cortes etarios, y, además, según el tipo de jefatura de hogar. Luego de un repaso por las tendencias empíricas en América Latina, se presenta un análisis de la estructura de participaciones del gasto por rubros sobre el gasto total de los hogares, prestando especial atención al componente “Juegos, juguetes y hobbies” como indicador de bienes demandados por los niños.

La estructura socioeconómica se condice con lo encontrado para el resto de la región para el mismo período en base a las composiciones familiares. Se ve un aumento de la jefatura femenina y un aumento de los hogares monoparentales.

Con respecto a las condiciones de la teoría, se observa una disminución en la cantidad de hogares con hijos y una disminución en la cantidad de hijos por hogar. Sin embargo, dentro de los hogares nucleares biparentales, la participación laboral de las conyugues mujeres parece haber disminuido.

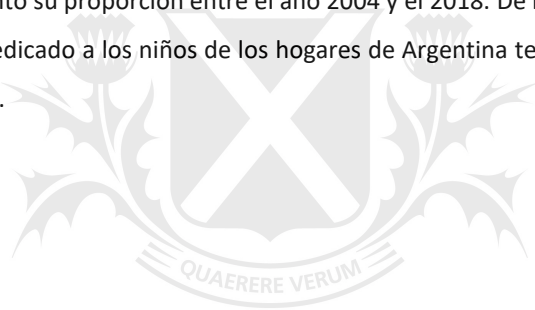
El comportamiento del gasto tiene pocas desviaciones del promedio para todas las categorías y los tipos de hogar. En general, el 65% del gasto está dedicado a los mismos 3 rubros todos los años: Alimentos y bebidas, Vivienda y servicios y Transporte y comunicaciones. En el 2012 hay un aumento en la proporción dedicada a Transporte y comunicaciones explicado por el aumento del acceso y uso de la tecnología en la vida cotidiana

y en el 2018 hay un aumento en la proporción dedicada a esta categoría y a Vivienda y servicios debido principalmente a un cambio en la matriz de precios de los servicios.

Luego de realizar una estimación de la correlación entre la proporción del gasto en Juegos, juguetes y hobbies sobre el gasto total y la presencia de niños, categorizada por rangos de edad, se encuentra que la presencia de menores está asociada a una mayor proporción del gasto total, entre 0,11% y 0,47% más.

Pero no hay un claro patrón de que haya ido aumentando a lo largo del tiempo, sino que depende a qué categoría de hogar se esté observando. Se puede notar que la proporción es más alta para los hogares con niños pequeños, menores de 11. Esto podría suponer que a edades más tempranas los incentivos otorgados por los padres pueden ser captados por una encuesta de gastos de los hogares. Sin embargo, a medida que los niños van creciendo los intereses estarían asociados a otro tipo de bienes o servicios.

A su vez, mientras que Estado Unidos los padres dedican una mayor proporción del gasto a niños menores de 6 años, en Argentina, la categoría de hogares con niños menores de 5 está segunda en orden de tamaño de la proporción del gasto y aumentó su proporción entre el año 2004 y el 2018. De mantenerse esta tendencia, el comportamiento del gasto dedicado a los niños de los hogares de Argentina tendría patrones similares al de los hogares de Estado Unidos.



Universidad de
San Andrés

Referencias

- Abramo, L. (2004). ¿Inserción laboral de las mujeres en América Latina: una fuerza de trabajo secundaria? *Estudios Feministas*, 12(2), 224.
- Acosta, F. (2003). La familia en los estudios de población en América Latina: estado del conocimiento y necesidades de investigación. *Papeles de población*, 9(37), 9-50.
- Álvarez Gallego, M. M. (2011). Prácticas educativas parentales: autoridad familiar, incidencia en el comportamiento agresivo infantil. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 1(31), 253-273.
- Alwin, D. (1988). From Obedience to Autonomy: Changes in Traits Desired in Children, 1924-1978. *The Public Opinion Quarterly*, 52(1), 33-52.
- Arriagada, I. (1997). Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo.
- Berlinski, S., Galiani, S., & Mc Ewan, P. J. (2011). Preschool and Maternal Labor Market Outcomes: Evidence from a Regression Discontinuity Design. *Economic Development and Cultural Change*
- Binstock, G. (2008, September). Cambios en la formación de la familia en Argentina: ¿cuestión de tiempo o cuestión de forma? Un artículo presentado en el tercer Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población (ALAP), Córdoba, Argentina (Vol. 24).
- Binstock, G. (2015). Tendencias sobre la convivencia, matrimonio y maternidad en áreas urbanas de Argentina. *Revista Latinoamericana de Población*, (6), 129-146.
- Blake, J. (1981). Family size and the quality of children. *Demography*, 18(4), 421-442.
- Buvinic, M., Morrison, A., & Shifter, M. (1999). La violencia en América Latina y el Caribe: un marco de referencia para la acción. Inter-American Development Bank.
- Cobb-Clark, D. A., Salamanca, N., & Zhu, A. (2016). Parenting style as an investment in human development. *Journal of Population Economics*, 1-38.
- Cosconati, M. (2009). Parenting style and the development of human capital in children. Unpublished Manuscript, Bank of Italy, 4(10).
- Del Boca, D., Flinn, C., & Wiswall, M. (2014). Household Choices and Child Development. *The Review of Economic Studies*, 81(1 (286)), 137-185.
- Doepke, M., & Zilibotti, F. (2017). Parenting with style: Altruism and paternalism in intergenerational preference transmission. *Econometrica*, 85(5), 1331-1371.
- Doyle, O., Harmon, C. P., Heckman, J. J., & Tremblay, R. E. (2009). Investing in early human development: timing and economic efficiency. *Economics & Human Biology*, 7(1), 1-6.
- Francesconi, M., & Heckman, J. J. (2016). Child development and parental investment: Introduction. *The Economic Journal*, 126(596), F1-F27.
- Galiani, S., Staiger, M., & Torrens, G. (2017). When Children Rule: Parenting in Modern Families (No. w23087). National Bureau of Economic Research.
- Gasparini, L., & Marchionni, M. (2015). Bridging Gender Gaps?: The Rise and Deceleration of Female Labor Force Participation in Latin America. CEDLAS, Center for Distributive, Labor and Social Studies, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.
- Goldin, C. (2014). A grand gender convergence: Its last chapter. *American Economic Review*, 104(4), 1091-1119.
- Hao, Lingxin, V. Joseph Hotz, and Ginger Z. Jin. 2008. Games parents and adolescents play: Risky behaviour, parental reputation and strategic transfers. *The Economic Journal* 118(528): 515-555.
- Jelin, E. (1994). Las familias en América Latina. *Familias siglo XXI*. Ediciones de las Mujeres, (20).
- Kornrich, S., & Furstenberg, F. (2013). Investing in children: Changes in parental spending on children, 1972–2007. *Demography*, 50(1), 1-23.
- Magenheim, E. (2000). What Money Can't Buy: Family Income and Children's Life Chances / Parental Priorities and Economic Inequality (Vol. 26). Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Marchionni, M., Gasparini, L., & Edo, M. (2019). Brechas de género en América Latina. Un estado de situación.

Paredes, M. (2003). Los cambios en la familia en Uruguay: ¿Hacia una segunda transición demográfica? Nuevas formas de familia, 73-102.

Ullmann, H., Maldonado Valera, C., & Rico, M. N. (2014). La evolución de las estructuras familiares en América Latina, 1990-2010: Los retos de la pobreza, la vulnerabilidad y el cuidado.

Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE) con el apoyo de UNICEF en Bolivia. (2008). Bolivia. El gasto de los hogares en educación. UDAPE – UNICEF

Vogl, T. S. (2013). Marriage institutions and sibling competition: Evidence from South Asia. *The Quarterly journal of economics*, 128(3), 1017-1072.

Weinberg, B. (2001). An Incentive Model of the Effect of Parental Income on Children. *Journal of Political Economy*, 109(2), 266-280.



Universidad de
San Andrés

Apéndice

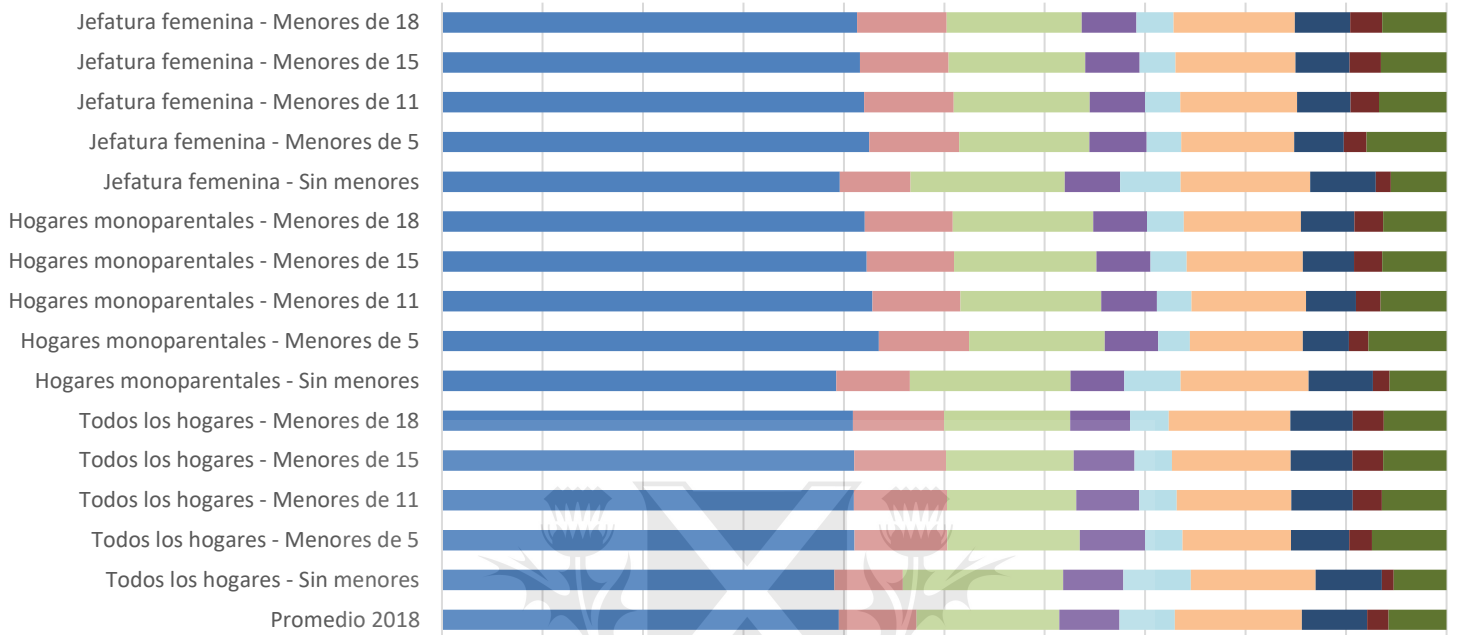
A1: Descripción de los rubros de la ENGHo

Rubro	Detalle
Alimentos y bebidas	Todos los alimentos y bebidas adquiridos para consumir dentro y fuera del hogar
Indumentaria y calzado	Está conformado por indumentaria (abrigos, vestimenta interior y exterior para hombres, mujeres y niños), calzado (para hombres mujeres y niños), telas, accesorios y servicios (hilados, artículos de mercería, confección y reparación de vestimenta y calzado)
Vivienda y servicios	Incluye el alquiler de la vivienda, gastos comunes, reparaciones de la vivienda, combustibles para usar en el hogar (gas envasado, gas en red, leña, otros), agua y electricidad
Equipamiento y mantenimiento del hogar	Incluye los bienes para equipar el hogar (muebles, artefactos para el hogar, electrodomésticos; vajilla, blanco y mantelería); los artículos para el mantenimiento del hogar (artículos de limpieza del hogar, herramientas) y los servicios para el mantenimiento del hogar (reparaciones de muebles, reparaciones de artefactos y electrodomésticos, tintorería, lavadero, servicio doméstico)
Salud	Incluye los productos medicinales y accesorios terapéuticos (medicamentos, elementos para primeros auxilios, anteojos, nebulizadores, etc) y los servicios para la salud (sistema prepago de asistencia médica, consultas médicas y odontológicas, internaciones, parto, fisioterapia, análisis clínicos y radiológicos)
Transporte y comunicaciones	Incluye la compraventa de vehículos particulares, el funcionamiento y mantenimiento de los vehículos (combustibles, seguros, estacionamiento, etc.); el transporte público, el correo y el teléfono
Recreación y cultura	Incluye, los equipos de audio, televisión, video y computación, los servicios de esparcimiento (espectáculos deportivos, cine, teatro, conciertos, cuotas del club deportivo, televisión por cable, etc.), libros, diarios y revistas no profesionales; y otros bienes (equipos de cine y fotografía y sus accesorios, películas; juguetes y juegos, animales domésticos, artículos para deporte) y los servicios de turismo
Educación	Incluye servicios educativos para la educación formal (cuota y aranceles para preescolar, enseñanza primaria, secundaria y universitaria) y no formal (educación artística, idiomas y otros); textos y útiles escolares
Bienes y servicios varios	incluye cigarrillos y tabaco, artículos de tocador, servicios para el cuidado personal y bienes y servicios diversos

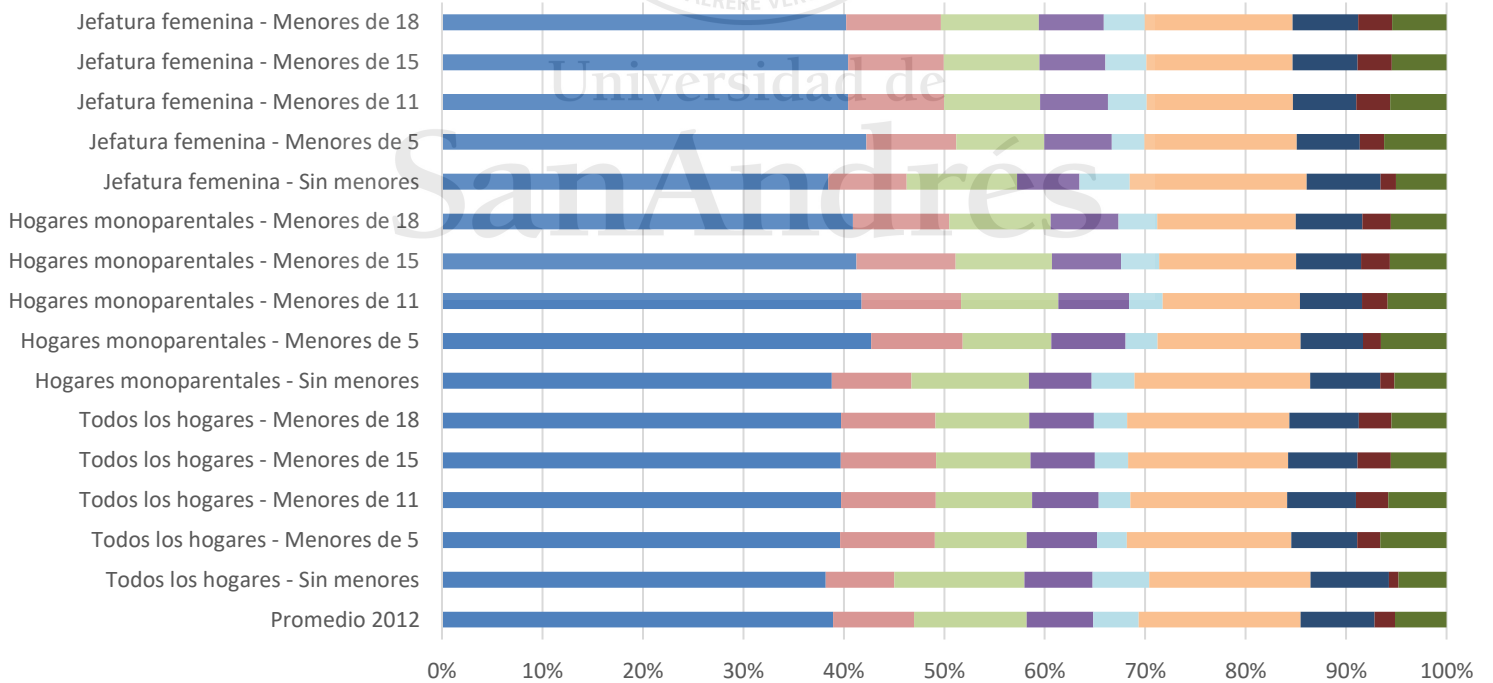
Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS - Dirección de Estudios de Ingresos y Gastos de los Hogares

A2: Estructura del gasto promedio: Gasto del rubro sobre el gasto total por ronda de ENGHo

2004

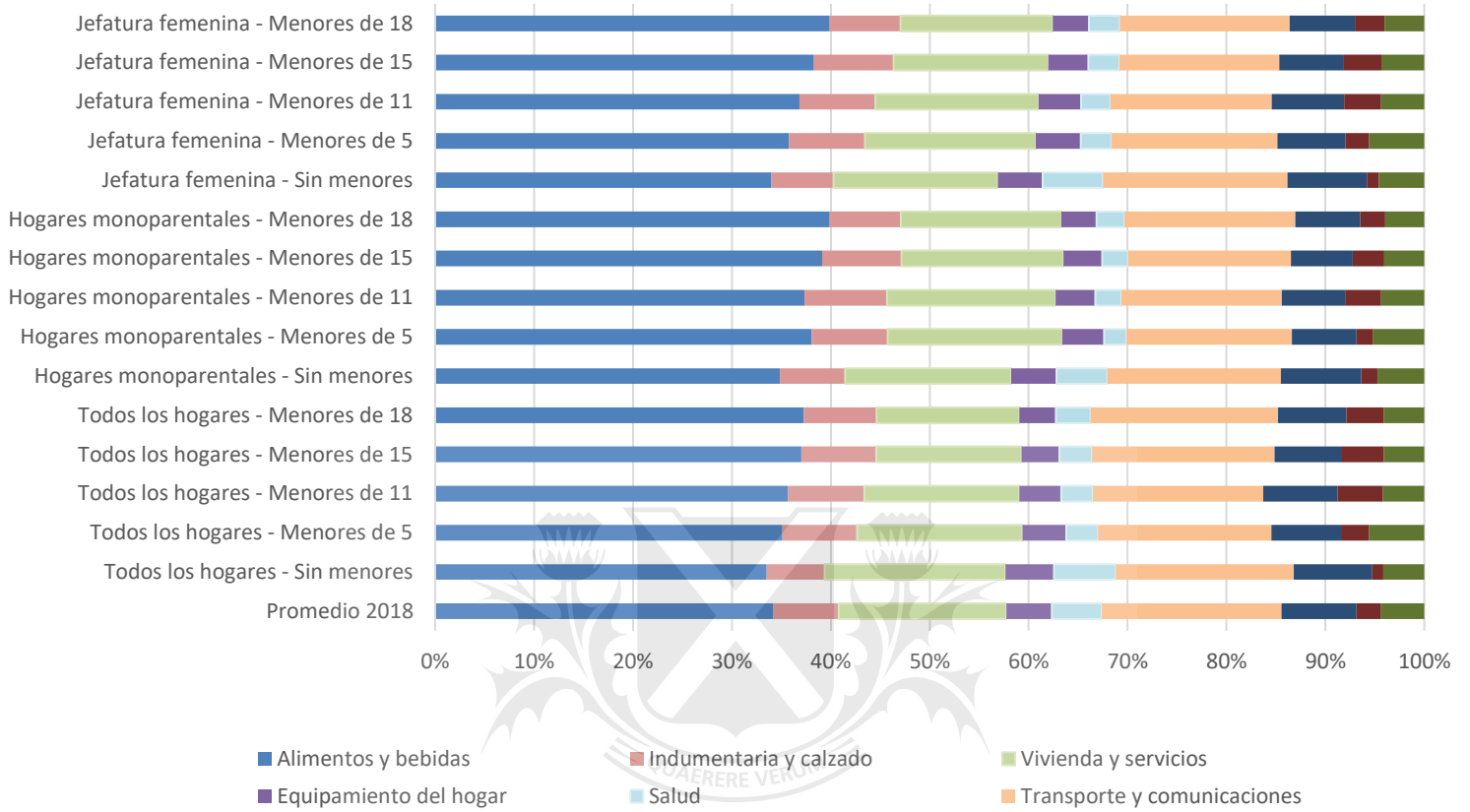


2012



- Alimentos y bebidas
- Indumentaria y calzado
- Vivienda y servicios
- Equipamiento del hogar
- Salud
- Transporte y comunicaciones
- Recreación y cultura
- Educación
- Bienes y servicios varios

2018



Universidad de
San Andrés