



Universidad de San Andrés

Departamento de Economía

Licenciatura en Economía

Diferencias de género en decisiones de gasto parentales

Autora: Cortés, Fernanda



Universidad de
San Andrés

Diferencias de género en decisiones de gasto parentales

Fernanda Cortés
Universidad de San Andrés

Diferencias de género en decisiones de gasto parentales

Fernanda Cortés
Universidad de San Andrés

Abstract

Mediante un experimento que consiste en realizar decisiones económicas simples encontramos evidencia que sugiere que hombres y mujeres con hijos no tienen diferencias significativas en sus preferencias individuales sobre gastos en educación y nutrición de los niños, pero sí en sus preferencias sobre gastos para sí mismos. A diferencia de lo que sugiere la literatura, las madres muestran una mayor propensión a gastar en sí mismas. Además, cuando las parejas toman decisiones en conjunto, las elecciones resultantes tienden a parecerse en mayor medida a la de las mujeres.

Universidad de
San Andrés

The family unit is the decision-making unit linked through kinship that constitutes society's greatest treasure, in terms of its capacity to generate individual and social welfare
- Gary Becker

I. Introducción

La infancia es un momento crucial para el desarrollo de habilidades y capacidades que determinan resultados económicos y sociales futuros, el contexto en el cual se desenvuelve un individuo durante los primeros años de vida es fundamental en la determinación de su stock de capital humano y social (Heckman & Mosso, 2014). Esas capacidades básicas que se adquieren durante la infancia son necesarias para aprovechar posteriormente las oportunidades del mercado laboral y disfrutar de una calidad de vida aceptable (Amartya Sen, 1999). La literatura moderna sobre desarrollo humano de múltiples disciplinas -desde la neurociencia hasta la economía- señala que cuanto antes se realicen las inversiones mayores serán las posibilidades de desarrollo humano. De este modo, la primera infancia, la adolescencia y la primera juventud son períodos realmente importantes para el desarrollo de las habilidades necesarias para la vida adulta (Tomassi et al., 2021).

Especialmente, el desarrollo temprano se enmarca dentro del contexto social más cercano de los niños: la familia. Esta es la primera esfera del desarrollo humano y de la desigualdad (Tomassi et al., 2021). Los niños, dada su corta edad y su poca influencia en los procesos de decisión del hogar, son el componente más vulnerable del círculo y dependen en gran medida de las unidades tomadoras de decisión del hogar: sus padres (Tomassi et al., 2021). Estos últimos desempeñan un rol esencial durante la infancia, dado que son ellos los que toman las decisiones que determinan el ambiente familiar y el entorno en el que se desenvuelven sus hijos. Los padres, condicionados por múltiples factores socio-económicos, deciden sobre la nutrición, la vestimenta de sus niños, el tipo de educación que van a recibir, cuánto dinero gastar en ellos y en qué destinarlo específicamente.

Las parejas casadas toman decisiones conjuntas sobre ingresos y gastos, asignan bienes y tareas dentro del hogar y resuelven desacuerdos (Andreoni et al., 2002). Muchos se han preguntado cómo se toman estas decisiones y cómo las variables económicas afectan la dinámica de los hogares. Los estudios económicos de las cuestiones familiares, originalmente, fueron realizados desde una perspectiva descriptiva. Ahora, aparecen en modelos económicos rigurosos que desarrollan análisis detallados. En una primera instancia, se supuso que las herramientas de la teoría del consumidor se aplican a nivel del hogar, sin ninguna justificación particular (Samuelson, 1956; Becker, 1981). Desde este enfoque, se supone implícitamente que el hogar se comporta sistemáticamente como si fuera un solo agente. Es así que se desarrollaron modelos que ignoraban la existencia de procesos de decisión complejos potenciales dentro del hogar y no consideraban la desigualdad intrafamiliar. Estos modelos -denominados en la literatura como *modelos unitarios*- han sido cuestionados cada vez más en las últimas décadas. Existe evidencia de múltiples fuentes que sugiere que los hogares de muchas personas no pueden ser tratados como una única unidad tomadora de decisiones. Bourguignon, Browning, Chiappori y Lechene (1992) como Phipps y Burton (1993) muestran que los hombres y mujeres canadienses con empleos de tiempo completo tienen patrones de gasto diferenciales, y Bourguignon, Browning, Chiappori y Lechene (1993) obtienen un resultado similar para los hogares franceses. Lo anterior sugiere que factores tales como los ingresos relativos de los miembros del hogar pueden afectar las decisiones finales de asignación que tome el hogar¹. Es decir, la participación del ingreso propio del esposo y la esposa afecta significativamente la estructura del consumo.

Ahora bien, los modelos del proceso de decisión dentro de la familia asumen preferencias diferenciales de los miembros. El principal desafío de los llamados *modelos colectivos* consiste en incorporar estas preferencias divergentes y conflictivas de los diferentes

¹ Pese a las diferentes formas de definir hogar en la actualidad, en este trabajo se define hogar como hogar biparental heterosexual, dado que el estudio se centra en este tipo de hogares.

miembros a través de una representación del proceso de decisión dentro del hogar (Bourguignon, Browning, Chiappori y Lechene, 1992, 1993; Browning, Chiappori y Lechene, 2006). En particular, la literatura considera que el *poder relativo* de los miembros es de suma importancia en el proceso de decisión que determina la asignación de recursos. Muchos estudios han considerado la capacidad de generar ingresos de los miembros del hogar como medidas de su poder relativo. Otros trabajos se han basado en los ingresos no laborales, o el valor de los activos, u otras características físicas o sociales de los individuos, como determinantes alternativos del poder conyugal (Chiappori y Molina, 2020).

En general, la literatura coincide en concluir que cuanto mayor es el poder de negociación de la madre hay una mayor proporción de los gastos del hogar que se destinan a los niños. Ahora bien, cuando se estudian los procesos de decisión dentro de los hogares, en su mayoría, los estudios utilizan datos provenientes de encuestas de gastos (Chiappori y Molina, 2020).

Chiappori y Molina (2020) encuentran efectos variados cuando comparan los patrones de consumo de los hogares en diferentes países considerando cómo el equilibrio de poder entre cónyuges podría afectar el gasto familiar. Los autores observan que en aquellos hogares donde la mujer tiene un mayor poder relativo hay una mayor proporción de recursos destinados a los niños. Uno de los desafíos más grandes que enfrentan este tipo de investigaciones consiste en identificar la regla de reparto no observable (el gasto que recibe cada miembro del hogar) con la información disponible sobre gastos observados.

Thomas (1990), utilizando datos de la encuesta sobre salud y nutrición familiar de Brasil, encuentra que el efecto del ingreso no derivado del trabajo es diferente dependiendo de quién lo controle: cuando el ingreso se encuentran en manos de una madre tienen un efecto mayor en la salud de su familia que los ingresos bajo el control de un padre. También observa una

preferencia de género: las madres prefieren dedicar recursos a mejorar la altura y el peso de sus hijas, los padres a los hijos.

Asimismo, un incremento en los ingresos de la esposa en relación con los del esposo está asociado con un aumento en la participación presupuestaria de alimentos y una reducción de bienes para adultos. Hoddinott y Haddad (1995) observan que aumentar la participación de las esposas en los ingresos en efectivo, aumenta la participación presupuestaria del hogar en alimentos y reduce la participación presupuestaria del alcohol y cigarrillos.

Además, en el contexto de la evaluación de programas, las transferencias de efectivo considerables realizadas a las madres se asocian con proporciones constantes o mayores de gastos en alimentos, probablemente explicado por el aumento en la proporción de recursos en poder de las madres (Schady y Rosero, 2008; Attanasio y Lechene, 2010; Tommasi, 2019). Rubalcava, Teruel y Thomas (2002) utilizan un aumento exógeno en los recursos de mujeres mexicanas proveniente de una transferencia monetaria, que interpretan como un aumento en su poder de negociación en relación con otros miembros de la familia, para medir el impacto que tiene en la distribución de recursos dentro del hogar. Los autores observan que aumenta la proporción del presupuesto que se gasta en ropa, educación y una alimentación de mejor calidad para los niños y disminuye la parte del presupuesto que se gasta en ropa para adultos, transporte y productos básicos. Por último, Duflo (2003) evalúa el impacto de un gran programa de transferencia de efectivo en Sudáfrica sobre el estado nutricional de los niños e investiga si el género del receptor afecta ese impacto. La evidencia sugiere que la expansión del programa condujo a una mejora en la salud y la nutrición de las niñas, lo que se reflejó en el peso para su estatura y en la estatura para su edad. Como las pensiones recibidas por los hombres no muestran los mismos resultados, afirma que el efecto se debe enteramente a las pensiones que reciben las mujeres.

A pesar de los constantes avances, el estudio del comportamiento intra-hogar es todavía un área poco explorada. La literatura sobre la toma de decisiones dentro del hogar se ha limitado a utilizar los datos que proveen las encuestas de gasto/consumo. Estos trabajos se enfocan en identificar los poderes relativos de negociación y la regla de reparto a partir de la información disponible. Sin embargo, aunque se acepta comúnmente que las mujeres tienen un sesgo hacia los niños, aún no se estudiaron directamente las preferencias de mujeres y hombres con hijos. Es decir, no se estimaron específicamente los parámetros de la función de utilidad de cada uno de ellos.

Si bien suponemos que ambos padres se preocupan por el bienestar de los niños, la evidencia nos conduce a pensar que posiblemente lo hacen en un grado diferente (Chiappori y Molina, 2020). Este trabajo se orienta a identificar si las preferencias de los miembros del hogar son distintas cuando se trata de decidir el gasto en niños. Para responder esta pregunta, se invitó a parejas de madres y padres de niños en edad escolar a participar en una investigación sobre decisiones parentales. Siguiendo la literatura, se definieron tres categorías: gasto en educación de los hijos, gasto en nutrición de los hijos y gasto en productos personales (Thomas, 1990; Hoddinott y Haddad, 1995; Rubalcava, Teruel y Thomas, 2002). En primer lugar, los participantes (parejas de hombres y mujeres con hijos) debieron elegir individualmente cómo preferían distribuir determinada cantidad de dinero en las categorías mencionadas. De esta manera, se puede observar si existe un patrón diferencial en la forma en que prefieren gastar su dinero las mujeres y los hombres. Luego, los individuos realizaron la misma tarea pero de forma conjunta con su pareja. Así, es posible estimar los parámetros colectivos e identificar si se parecen más a los de la mujer o a los del hombre, lo que no brindaría información sobre quién tiene más poder de negociación en el proceso de decisión sobre los gastos del hogar.

Por último, se busca arrojar un poco de claridad sobre las fuentes del poder de negociación relativo. En particular, sobre la relación que existe entre los ingresos de los cónyuges y sus niveles relativos de poder de negociación. Para ello, se les preguntó a los participantes en qué rango de ingresos se ubican y, específicamente, cuánto dinero ganan. A partir de esta información, se calculó la participación relativa en los ingresos totales del hogar de cada miembro de la pareja.

El resto del documento está organizado de la siguiente manera. En la Sección II se explica cómo se obtuvieron los datos y se realiza una breve descripción estadística de la muestra. La sección III presenta la metodología utilizada y la sección IV los resultados obtenidos. Finalmente, en la sección IV se discuten los hallazgos.

II. Datos

Para llevar a cabo este estudio, se invitó a parejas de madres y padres con hijos menores de 12 años. La invitación a participar fue difundida por redes sociales y, en el transcurso de un mes, se llegó a reclutar 28 parejas. En una primera instancia, los participantes tenían solo la posibilidad de asistir presencialmente al laboratorio. Sin embargo, ante una baja tasa de respuesta a la invitación se decidió flexibilizar el límite de edad de los hijos y se ofreció también la posibilidad de participar online conectándose a una reunión vía Meet junto con el investigador, donde se aseguró que las condiciones experimentales se mantuvieran iguales que en el laboratorio. De esta manera, 3 parejas asistieron de forma presencial y el 25 restante lo hizo de manera virtual. Debido a que una de las parejas no cumplía con los requisitos, la excluimos del análisis, por lo tanto, utilizamos la información de 27 parejas.

Entonces, al comenzar se les explicaba a los participantes que debían responder dos formularios de forma individual y uno en forma conjunta con su pareja. En primer lugar, para asegurar el anonimato de las respuestas y que no sean identificables con los nombres de los

participantes, a cada individuo se les asignó un código de ID y otro código diferente al individual para que respondan el cuestionario en conjunto con su pareja. Los códigos de ID tienen 3 dígitos, el primero indica si es hombre con un valor de 1, mujer con un 2 y con un 3 si el cuestionario fue resuelto en conjunto. Los dos últimos dígitos indican a qué número de pareja pertenecen las respuestas y poder "matchear" los cuestionarios individuales con el cuestionario de la pareja. Por lo tanto, el ID sirve para identificar si son respuestas en conjunto o individuales, si es de una mujer o un hombre y a qué pareja corresponde. Por ejemplo, en el caso de la pareja número 1, el hombre tiene el ID 101, la mujer 201 y la pareja 301.

Inmediatamente después se les enviaba el primer formulario, que se trataba de una encuesta con preguntas típicas sobre edad, cantidad de hijos, nivel educativo, rango de ingresos y posesión de deudas. Al finalizar el primer cuestionario, los participantes les informaban al investigador. A continuación, se les presentaba (presencial) o enviaba (virtual) el ejercicio que debían realizar de manera individual. Antes de iniciar, se leían las instrucciones que explicaban en qué consistía el ejercicio de elección y cuál era la tarea que debían realizar. De forma individual, debían elegir 45 veces entre las 2 canastas distintas que llamamos A y B. Cada canasta tiene una distribución de dinero diferente en 3 categorías distintas: educación para los hijos, nutrición para los hijos y gastos en adultos. Si seleccionaron A, la respuesta se guardó con el valor -1 y, si eligieron B con un 1. Por último, repetían el mismo procedimiento en pareja. El investigador controlaba tanto que los participantes no interactúen mientras completan los formularios individuales, como que sí lo hagan cuando los hacen por separado.

En una segunda instancia, enviamos un último formulario consultando el ingreso específico de los participantes ya que consideramos que sería una información valiosa para estudiar más en profundidad el ingreso como fuente de poder de negociación en los procesos de decisión. Este formulario fue completado por 19 de las 27 parejas participantes.

De esta manera, finalmente, trabajamos con dos bases de datos. La primera contiene información sobre las características de los participantes y la segunda contiene información sobre todas las decisiones realizadas tanto individualmente como en conjunto.

Estadística descriptiva

La información obtenida de la primera encuesta realizada es útil para conocer las características de los sujetos de la muestra en mayor detalle. Como se puede observar en la *Tabla 1*, donde se encuentran las características de la muestra, la mayoría de los participantes del estudio tienen entre 35 y 54 años. En términos de nivel educativo, solo dos hombres tienen secundario incompleto, mientras que aproximadamente la mitad de las mujeres y los hombres de la muestra tienen nivel universitario completo. En relación al nivel de ingresos casi todos se ubican en el quintil superior de ingresos, el ingreso promedio de los hombres que participaron es aproximadamente de 170 mil pesos y el de las mujeres 147 mil pesos. La mayoría de las parejas tiene al menos un hijo menor de 12 años, solo 5 de las 27 tienen únicamente hijos mayores de 12.

Tabla 1. Características de la muestra.

		Hombres N=27	Mujeres N=27
Edad	Entre 25 y 34 años	3 (11%)	3 (11%)
	Entre 35 y 44 años	12 (44%)	17 (63%)
	Entre 45 y 54 años	12 (44%)	7 (26%)
Nivel educativo	Secundario incompleto	2 (7%)	0 (0%)
	Secundario completo	5 (19%)	7 (26%)
	Superior universitario incompleto	8 (30%)	5 (19%)
	Superior universitario completo	12 (44%)	15 (56%)
Ingreso individual (mensual)	Menos de 20.000 pesos	0 (0%)	2 (7%)
	Entre 20.000 y 30.000 pesos	0 (0%)	1 (4%)
	Entre 30.000 y 47.000 pesos	0 (0%)	3 (11%)
	Entre 47.000 y 75.000 pesos	4 (15%)	3 (11%)
	Más de 75.000	23 (85%)	18 (67%)
Poder de negociación según ingresos	Menor poder	1 (4%)	8 (30%)
	Mayor poder	8 (30%)	2 (7%)
	Mismo poder	18 (67%)	17 (63%)
Poder de negociación según educación	Menor poder	8 (30%)	4 (15%)
	Mayor poder	4 (15%)	8 (30%)
	Mismo poder	15 (56%)	15 (56%)

Datos presentados como n (%). Datos obtenidos de la primera encuesta realizada.

A partir del rango de ingreso y del nivel educativo declarado por los participantes se pueden crear dos variables de poder de negociación. Teniendo en cuenta que cada participante declaró tanto su propio nivel de ingresos y educación como el de su pareja, se pueden crear dos medidas de poder de negociación de la siguiente manera: se calcula la diferencia en el nivel de ingresos y educación de la persona que declara y de su pareja, si la diferencia es positiva significa que la persona que declara tiene mayor poder de negociación que su pareja, si es cero ambos tienen el mismo poder, y si es negativa la pareja tiene mayor poder. En efecto, en la *Tabla 1* se puede observar que entre el 63% y 67% de la muestra tiene el mismo poder de negociación que su pareja, teniendo en cuenta los ingresos, y el 53% considerando la educación. Las diferencias en el poder de negociación por ingresos surgen del hecho de que la medida se calcula basándose en lo declarado por el participante que no necesariamente debe coincidir con lo declarado por su pareja dado que podría ubicarla en una categoría que no es la que verdaderamente le corresponde. De todos modos, cabe destacar que en ambas medidas más de la mitad de la muestra tiene el mismo poder de negociación que su pareja.

III. Metodología

Decisiones

En este trabajo se utilizó la metodología denominada “*two alternative forced choice*”, que consiste en presentar al sujeto dos alternativas entre las cuales debe elegir una forzosamente. Esta metodología ha sido muy útil para estudiar la toma de decisiones y ha brindado resultados de comportamiento consistentes (Madigan y Williams, 1987). En este caso, los participantes debían elegir cómo preferían distribuir un monto de dinero determinado igual a 30 mil pesos. Se les presentaron 45 veces 2 opciones, A y B, con distintas distribuciones del dinero y los participantes eligieron forzosamente una de ellas. El ejercicio consistió en

primero, realizar esta tarea de forma individual y luego realizarla negociando con su pareja, con quien comparten la paternidad de sus hijos.

Específicamente, se construyeron canastas con diferentes formas de distribuir 30 mil pesos en 3 categorías distintas: gastos en educación para los hijos (Educación), gastos en nutrición para los hijos (Nutrición) y gastos personales (Adulto). Se eligieron estas categorías porque, siguiendo la literatura, son las que suelen presentar modificaciones ante cambios en los poderes relativos de los padres (Chiappori y Molina, 2020). Los montos que se pueden destinar a cada categoría son: 0 pesos, 10 mil pesos, 20 mil pesos y 30 mil pesos. Cabe aclarar que cada canasta suma un total de 30 mil pesos, por ejemplo, una posible canasta podría ser [Educación, Nutrición, Adulto] = [10.000, 0, 20.000]. Hay 45 combinaciones diferentes de dos canastas: 1 opción de canasta distribuye una misma cantidad de dinero en cada categoría, 3 opciones de canastas implican todo el dinero en una categoría y nada en las otras y las 6 restantes asignan 0, 10 mil y 20 mil en las categorías.

En una primera instancia, los participantes eligieron entre 2 canastas distintas 45 veces. Es decir, el participante eligió forzosamente entre las dos opciones, que llamamos “A” y “B”, repetidas veces. El orden en el que se presentaron los *trials* era aleatorio. Luego, el individuo tuvo que realizar la misma actividad junto con su pareja, es decir, en esta instancia se abre lugar a la negociación entre los cónyuges.

Cabe aclarar que para que los sujetos expresen realmente sus preferencias propusimos el monto de dinero - 30 mil pesos - como posible pago por participar. Es decir, la pareja podía llevarse el dinero en juego con una alta probabilidad ya que se iba a sortear entre 50 parejas como máximo. La manera en que podía ser gastado ese dinero está ligado a las elecciones que se realizaban a lo largo del cuestionario, lo que incentiva a que revelen sus verdaderas preferencias. Básicamente, de entre todas las canastas que el individuo seleccionó se sortea

una y ese es el premio que puede llevarse en caso de que salga ganador del sorteo por haber participado.

Funciones de utilidad

La herramienta metodológica estándar utilizada para estudiar el comportamiento de los hogares era el modelo unitario. Este modelo entiende al hogar como una unidad de decisión única caracterizada por una sola función de utilidad que se maximiza bajo una restricción presupuestaria que agrupa los recursos. En este caso, los procesos de asignación de recursos se omiten por construcción del modelo (Berges et al, 2019). Posteriormente, surgió el modelo colectivo, que entiende a los hogares como un conjunto de individuos, cada uno de los cuales tiene preferencias específicas e interactúa con el resto para generar decisiones a nivel del hogar. El modelo hace hincapié en la noción de *poder de negociación* y la idea de que los cambios en los poderes relativos de los miembros generalmente producen cambios en el comportamiento del hogar (Blundell et al, 2015).

Se encuentra en el *modelo colectivo* el fundamento teórico necesario para este análisis. Los individuos, no los hogares, son las unidades básicas de decisión (Browning et al., 1994). Por lo tanto, se especifica una función de utilidad para cada mujer, una para cada hombre y otra para cada pareja. En este caso, se utiliza la función de utilidad de elasticidad de sustitución constante *CES* (en inglés, *constant elasticity of substitution*) por su generalidad:

$$U_i = [\alpha \text{Educación}_i^\rho + \beta \text{Nutrición}_i^\rho + \gamma \text{Adulto}_i^\rho]^{1/\rho}$$

donde $i = ID$, $\rho = \frac{(s-1)}{s}$ y s es la elasticidad de sustitución. Los parámetros α , β y γ representan las preferencias relativas que la unidad i tiene por los bienes.

Con respecto a α , β y γ , se supone que los tres parámetros suman 1. No hay pérdida de generalidad ya que siempre se puede hacer una transformación monótona creciente de la función de utilidad sin que se produzcan modificaciones. Por lo tanto, los resultados que se obtienen cuando los tres parámetros suman 1 son idénticos que los que se obtendrían si no lo hicieran. Además, estos parámetros tienen que ser los tres positivos para que las preferencias sean monótonas.

En cuanto a ρ , se supone que es igual o menor a 1 para que las preferencias sean convexas. Según los valores que tome ρ , la relación entre los bienes será diferente. Si ρ es igual a 1 los bienes son sustitutos perfectos, si es igual a 0 la función de utilidad es equivalente a una Cobb-Douglas y tiende a $-\infty$ los bienes son complementos perfectos. A su vez, si ρ está entre 0 y 1 los bienes son sustitutos brutos (no perfectos) y si es menor a 0 (pero mayor a $-\infty$) los bienes son complementos brutos (no perfectos).

Estimación de parámetros

A partir de las elecciones realizadas por los participantes, se estiman los parámetros de las funciones de utilidad: α , β , γ y ρ . Para ajustar el modelo y estimar dichos parámetros, se utiliza el método de máxima verosimilitud.

En este contexto, ct es la elección realizada por el sujeto y puede tomar el valor -1 o 1 de. Si el participante seleccionó la opción A, su respuesta se guardó con el valor -1 y, si seleccionó B, con 1. Asimismo, se definió ΔU como la diferencia entre la utilidad de elegir la opción A y la utilidad de elegir la B y nu como el ruido/error del proceso de toma de decisiones. Por lo tanto, la función de probabilidad dados los parámetros es:

$$P(ct/parámetros) = \frac{1}{1 + \exp(ct \cdot nu \cdot \Delta U)}$$

De esta manera, la probabilidad de elegir la opción A, es decir $ct = -1$, se acerca a 1 mientras mayor es ΔU . Cuando $\Delta U = 0$ la probabilidad de elegir A o B es la misma, igual a $1/2$. A su vez, a medida que la utilidad de elegir B es mayor, ΔU se hace más pequeño e incluso puede ser negativo. Cuando ΔU tiende a $(-\infty)$ la probabilidad de elegir A se acerca a 0. La verosimilitud es una versión inversa de la probabilidad condicional.

El estimador máximo-verosímil se obtiene maximizando la función de verosimilitud de la muestra. Para encontrar los parámetros que maximizan la verosimilitud de los datos observados se utiliza el algoritmo *fmincon*². Primero, se restringieron los valores que podían tomar los parámetros, α , β y γ podían tomar valores entre 0 y 1, y ρ entre -10 y 1. Luego, el algoritmo realiza la optimización a partir de una combinación de parámetro aleatoria. El modelo se ajustó 10 veces para cada sujeto con distintos valores iniciales para garantizar que no se encontraron óptimos locales. Finalmente, una vez obtenidos los parámetros de cada sujeto, calculamos el promedio de los parámetros estimados para las mujeres, los hombres y las parejas.

IV. Resultados

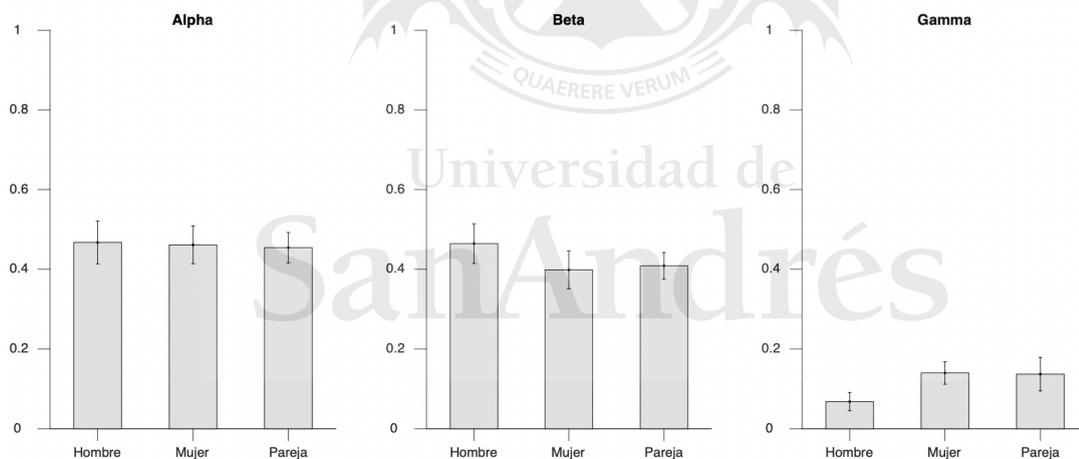
Parámetros estimados

En la *Figura 1* se observa tres recuadros, correspondientes a los tres parámetros estimados: α , β , γ y ρ . A su vez, en cada recuadro se pueden observar tres barras que representan el promedio del parámetro estimado para los hombres, las mujeres y las parejas. Por lo tanto, estos gráficos permiten ver en qué medida difieren los promedios de los parámetros entre hombres, mujeres y pareja. De esta forma, es posible visualizar si las preferencias entre hombres y mujeres son distintas y, en caso de serlo, cuál se aproxima más a la preferencia de la pareja. Como ilustra la *Figura 1*, el promedio del parámetro α - preferencia relativa por la

² Matlab, 2014.

educación de los hijos - de las mujeres no difiere en gran medida al de los hombres. La media de α para las mujeres es igual a 0.4614 y para los hombres es 0.4673. Asimismo, el promedio del parámetro α de las parejas es 0.4543, muy cercano a ambos parámetros individuales, lo que resulta lógico ya que estos no muestran diferencias significativas. Respecto a β - preferencia relativa por la nutrición de los hijos - la media para los hombres es igual a 0.4646, para las mujeres es 0.3987 y para las parejas es 0.4087. En este caso, se puede observar que la media de los parámetros de las parejas se encuentra más cercana a la de las mujeres. Por último, el promedio de los parámetros γ - preferencia relativa por gastos en adulto - para los hombres es 0.0681 y el de las mujeres es 0.1399, mientras que la media para la pareja es 0.1369, también más cercana a la de las mujeres.

Figura 1. Promedio de los parámetros estimados.

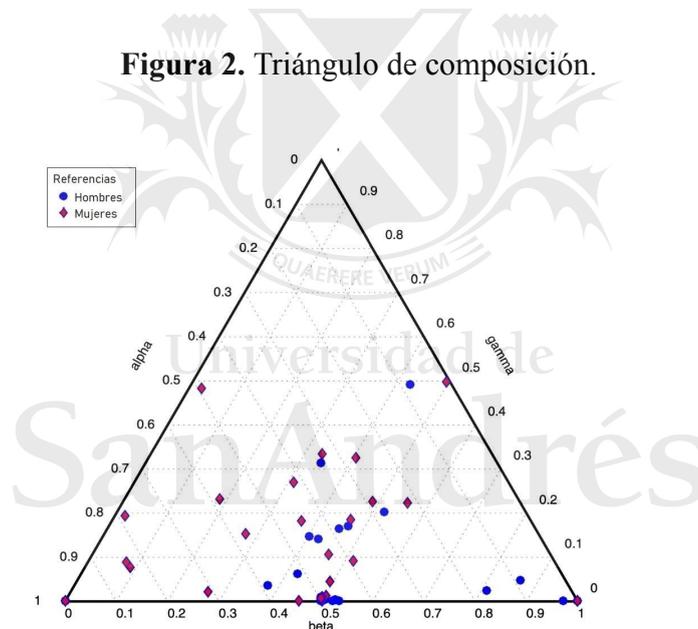


Entonces, como se observa en la *Figura 1*, no se encuentran grandes diferencias entre el promedio de los parámetros de hombres y mujeres relacionados a las preferencias sobre educación - α - y nutrición - β - de sus hijos. Sin embargo, en el promedio de los parámetros estimados para la categoría gastos en adultos - γ - sí podemos observar una diferencia entre hombres y mujeres, el promedio de las mujeres es aproximadamente el doble que el de los

hombres. Por último, también se observa que tanto hombres como mujeres, tienen una mayor preferencia por destinar más dinero en las dos categorías que involucran a sus hijos.

En la *Figura 2* podemos observar un triángulo, cuyos lados representan cada uno de los parámetros estimados anteriormente, por lo tanto, cada punto representa la combinación de parámetros individuales de cada participante. Particularmente, podemos ver que todos los participantes se encuentran en la parte inferior del triángulo, es decir, ninguno presenta valores de γ muy elevados en sus preferencias. Tanto hombres como mujeres, muestran preferencias relativas sobre gastos para sí mismos inferiores a las preferencias sobre gastos relacionados a sus hijos.

Figura 2. Triángulo de composición.

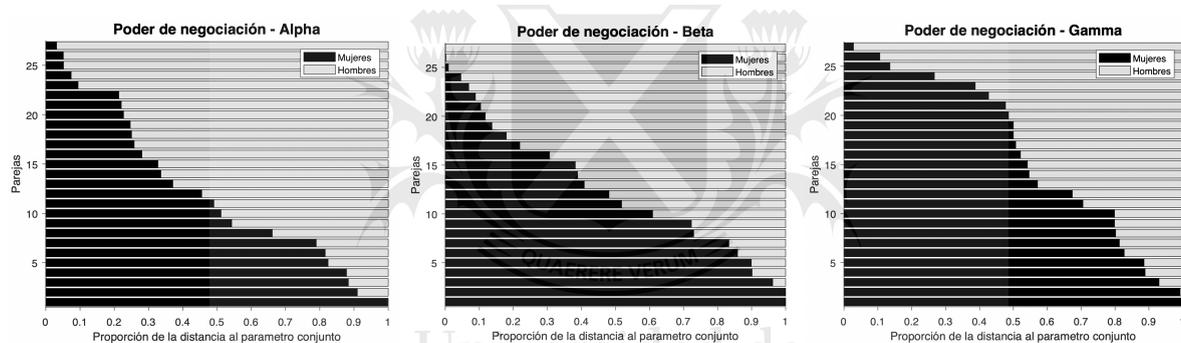


A su vez, si los parámetros de hombres y mujeres provienen de distribuciones diferentes. Como se desconoce si estos provienen de una distribución normal, procedimos a realizar el test no paramétrico de *Mann-Whitney U-test*. En particular, para los parámetros α y β no se logra rechazar la hipótesis nula: los parámetros de los hombres y los de las mujeres no provienen de muestras diferentes. En cambio, para el parámetro γ se rechaza la hipótesis nula y se puede afirmar que la distribución de este parámetro para las mujeres es distinto a la de los hombres (Mann-Whitney U-test, $z = -2.3009$, $P=0.0214$, one-sided).

Poder de negociación

Respecto al poder de negociación relativo, primero se calculó cuán lejos se encuentran los parámetros estimados α , β y γ de cada pareja de los parámetros individuales de la mujer y del hombre. Luego, se computó la proporción de la distancia total de hombres y mujeres, lo cual se observa en la *Figura 3*. En los 3 casos, el poder de negociación se encuentra distribuido equitativamente dado que no se observa de manera sistemática una mayor proporción de hombres o mujeres con menor distancia al parámetro conjunto. Esto significa que las mujeres y los hombres no tienen sistemáticamente mayor o menor poder de negociación.

Figura 3. Poder de negociación relativo.

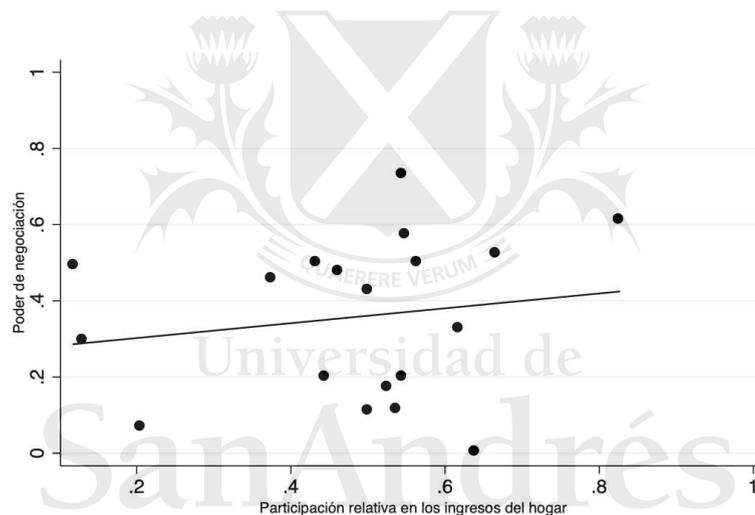


En este contexto, se espera que mientras más poder de negociación tenga un sujeto, menor sea la distancia entre su parámetro individual y el parámetro conjunto. Es decir, los parámetros de la función conjunta deberían parecerse más a los de la persona que tenga un mayor poder relativo en el proceso de negociación de la pareja. En otras palabras, el cónyuge con mayor poder afecta más a los patrones de gasto familiar.

Especialmente, es interesante profundizar sobre una de las fuentes de poder de los cónyuges en los procesos de decisión: el ingreso. Según la literatura, los ingresos relativos de los miembros del hogar pueden afectar las decisiones finales de asignación, es decir, la participación del ingreso propio del esposo y la esposa puede afectar significativamente la estructura del consumo (Browning et al., 1994). En particular, se propuso analizar la relación

entre el poder de negociación de la mujer, entendido como la proporción de la distancia total del hombre al parámetro γ , y la participación en los ingresos totales del hogar. La decisión de utilizar el poder de negociación de γ no es casualidad, como los otros dos parámetros α y β son en promedio muy similares entre hombres y mujeres se considera que no brindan información relevante sobre el proceso de negociación de la pareja. Además, cabe resaltar que para estudiar la relación entre poder relativo e ingresos únicamente se dispone de 19 observaciones ya que es la cantidad de parejas que completaron la segunda encuesta que enviamos preguntando acerca de sus ingresos personales.

Figura 4. Poder relativo y participación relativa en los ingresos de las mujeres.



Si bien el tamaño de la muestra es reducido, la *Figura 4* sugiere que puede existir una relación positiva entre el poder de negociación y la participación relativa en los ingresos de las mujeres. En otras palabras, esto indicaría que cuanto mayor es el ingreso de una mujer mayor es su poder relativo, lo que le permitiría reflejar en mayor medida sus preferencias en las decisiones que toma junto con su pareja. En la *Tabla 2* es posible observar que esta relación es positiva pero es pequeña y no resulta significativa a los niveles habituales de significatividad.

Tabla 2. Poder de negociación y participación relativa en los ingresos de las mujeres.

VARIABLES	Poder de negociación
Participación relativa en los ingresos	0.195 (0.281)
Constante	0.263* (0.144)
Observaciones	19
R-cuadrado	0.028

Errores estándar entre paréntesis

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

V. Discusión

Durante más de un siglo, se ha debatido si los hombres y las mujeres son fundamentalmente diferentes o similares respecto de la forma en la que toman decisiones. En particular, una rama de esta literatura se centró en estudiar diferencias entre sus preferencias. Como se explicó anteriormente, a pesar de los avances, el estudio de los procesos de decisión de los hogares todavía es un área poco explorada. Aunque se concluye que hombres y mujeres tienen preferencias diferentes y, en particular, que las mujeres tienen un sesgo por los niños, las preferencias de estos individuos no han sido estudiadas directamente (Chiappori y Molina, 2020).

A diferencia de lo que sugieren investigaciones previas, en este trabajo se encontró que tanto mujeres como hombres no tienen preferencias individuales distintas sobre los gastos en educación y nutrición de los niños. Además, las mujeres muestran una preferencia relativa por los gastos en adultos mayor que la de los hombres: el promedio del parámetro y estimado para las mujeres es aproximadamente el doble del promedio del parámetro estimado para los hombres.

En primer lugar, se debe resaltar que los resultados son preliminares, basados en una muestra muy pequeña de datos. Los datos recolectados permitieron presentar una aproximación de los posibles valores que podrían tomar los parámetros una vez que el ejercicio sea extendido a un número de parejas que sea lo suficientemente grande como para asegurar la confianza estadística de los resultados.

En segundo lugar, es relevante destacar que la muestra tiene características muy particulares. Las mujeres y los hombres que participaron de la investigación pertenecen al quintil superior de ingresos del país. Además, todos los participantes tienen nivel universitario completo excepto 2 hombres, mientras que la mitad de las mujeres y la mitad de los hombres tienen nivel universitario completo. En cambio, la mayoría de los trabajos sobre patrones diferenciales de gastos de los padres estudian poblaciones con rasgos muy diferentes a la muestra aquí analizada. En general, se realizan en el contexto de la evaluación de programas sociales que asignan transferencias de efectivo considerables a alguno de los padres (Rubalcava, Teruel y Thomas, 2002; Schady y Rosero, 2008; Attanasio y Lechene, 2010; Tommasi, 2019, Chiappori y Molina, 2020). Esto sugiere que hombres y mujeres con distintas características y en diferentes contextos pueden tener preferencias diversas.

Particularmente, resulta natural pensar que en aquellas sociedades más igualitarias, no se encuentren preferencias muy divergentes entre ellos. Dentro de la literatura que estudia la desigualdad de patrones de gastos de padres y madres, gran parte de los resultados obtenidos provienen de investigaciones realizadas sobre poblaciones caracterizadas por un mayor grado de vulnerabilidad de las mujeres y mayor desigualdad, por ejemplo, comunidades africanas (Rubalcava, Teruel y Thomas, 2002; Duflo, 2003).

A su vez, los individuos que tienen cubiertas las necesidades de sus hijos pueden tener una mayor preferencia relativa en gastos para sí mismos. En especial, es posible que las madres

cuando tienen asegurada la nutrición y la educación de sus hijos puedan mostrarse más “egoístas”.



Universidad de
San Andrés

Referencias

- Andreoni, J., & Miller, J. (2002). Giving according to GARP: An experimental test of the consistency of preferences for altruism. *Econometrica*, 70(2), 737-753.
- Attanasio, O., & Lechene, V. (2010). *Conditional cash transfers, women and the demand for food* (No. 10, 17). IFS working papers.
- Bargain, O., Donni, O., y Kwenda, P. (2014). Intrahousehold distribution and poverty: Evidence from Côte d'Ivoire. *Journal of Development Economics*, 107, 262-276.
- Becker, G. S. (1981). Altruism in the Family and Selfishness in the Marketplace. *Economica*, 48(189), 1-15.
- Berges, M.; Echeverria, L.; Menon, M.; Perali, F. (2019). Intra-Household Inequality and Child Welfare in Argentina. *CEDLAS*, 241.
- Blundell, R., Chiappori, P. A., & Meghir, C. (2005). *Collective labor supply with children*. *Journal of political Economy*, 113(6), 1277-1306.
- Blundell R.; Chiappori, P.; K. Meghir (2015). Collective Labor Supply with Children. *Journal of Political Economy*, Vol. 113, No. 6.
- Bourguignon F., Browning M., Chiappori P. y Lechene V. (1993). Intra Household Allocation of Consumption: A Model and Some Evidence from French Data. *Annales d'Économie et de Statistique*, (29), 137-156.
- Browning, M., Bourguignon, F., Chiappori, P. A., & Lechene, V. (1994). *Income and outcomes: A structural model of intrahousehold allocation*. *Journal of political Economy*, 102(6), 1067-1096.

- Browning, M., Chiappori, P. A., & Lechene, V. (2006). Collective and unitary models: A clarification. *Review of Economics of the Household*, 4(1), 5-14.
- Chiappori, P. A., & Molina, J. A. (2020). The intra-spousal balance of power within the family: cross-cultural evidence. In *Cross-cultural family research and practice* (pp. 185-209). Academic Press.
- Duflo, E. (2003). Grandmothers and granddaughters: old-age pensions and intrahousehold allocation in South Africa. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 1-25.
- Eagly, A.H.; Crowley M. (1986). Gender and helping behavior: a meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychol. Bull.* 100:283–308.
- Echeverría, L., Menon, M., Perali, F., & Berges, M. (2019). *Intra-household inequality and child welfare in Argentina (No. 241). Documento de Trabajo.*
- Edo, M.; Thailinger, A.; Tommasi, M. (2021). Familia y desarrollo humano en el siglo XXI. *Revisión de la literatura internacional y algunos apuntes para el caso argentino, Universidad de San Andrés, Departamento de Economía".*
- Fujii, T.; Ishikawa, R. (2013). How does childbirth alter intra-household resource allocation? Evidence from Japan. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75(3), 362-387.
- Gertler, P.; Boyce, S. (2001). An Experiment in Incentive-Based Welfare: The Impact of Progresa on Health in Mexico. *Haas School of Business, University of California at Berkeley.*

- Gertler, P. (2004). Do Conditional Cash Transfer Programs improve child health? Evidence from PROGRESA'S Control Randomized Experiment. *American Economic Review* 94(2).
- Heckman, J. J. & Mosso, S. (2014). The economics of human development and social mobility. *Annu. Rev. Econ.*, 6(1), 689-733.
- Hoddinott, J.; Haddad, L. (1995). Does female income share influence household expenditures? Evidence from Côte d'Ivoire. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 57: 77-96.
- Hyde, J. S. (2014). "Gender Similarities and Differences." *Annual Review of Psychology* 65: 373-98.
- Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P. J., Fischbacher, U., & Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature*, 435(7042), 673-676.
- Lancaster, G.; Maitra, P.: and Ray, R. (2006). Endogenous intra-household balance of power and its impact on expenditure patterns: Evidence from India. *Economica* 73: 435-460.
- Lise J.; Seitz S. (2011). Consumption Inequality and Intra-household Allocations. *The Review of Economic Studies*, 78(1):328-355, 01.
- Lundberg, S.; Pollak, R.A.; Wales, T.J. (1997). Do husbands and wives pool their resources? Evidence from the United Kingdom child benefit. *Journal of Human Resources* 32: 463-480.

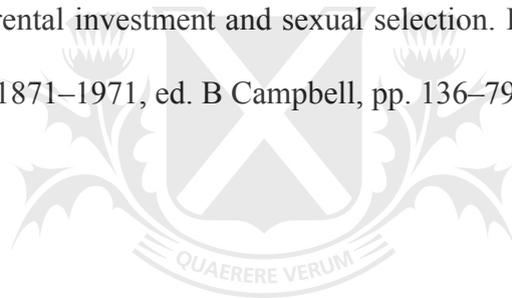
- Madigan, R., & Williams, D. (1987). Maximum-likelihood psychometric procedures in two-alternative forced-choice: Evaluation and recommendations. *Perception & Psychophysics*, 42(3), 240-249.
- Mangiavacchi, L., Piccoli, L., y Perali, F. (2018). Intrahousehold distribution in migrant-sending families. *Journal of Demographic Economics*, 84(1), 107-148.
- Menon, M., Perali, F., y Tommasi, N. (2017). Estimation of unit values in household expenditure surveys without quantity information. *Stata Journal*, 17(1), 222-239.
- Phipps, S., & Burton, P. (1993). *Bargaining Models of Household Behavior: An Empirical Test Using the Luxembourg Income Study* (No. 98). LIS Working Paper Series.
- Robert Madigan; David Williams (1987). *Maximum-likelihood psychometric procedures in two-alternative forced-choice: Evaluation and recommendations*, 42(3), 240–249.
- Rubalcava, L. N., Teruel, G. M., & Thomas, D. (2002). *Welfare design, women 's empowerment and income pooling* (pp. 1-26). Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- Samuelson, P. A. (1956). Social indifference curves. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 1-22.
- Schady, N., & Rosero, J. (2008). Are cash transfers made to women spent like other sources of income?. *Economics Letters*, 101(3), 246-248.
- Sen, A. (1999). Commodities and capabilities. *OUP Catalogue*.
- Su R.; Rounds J.; Armstrong P. (2009). Men and things, women and people: a meta-analysis of sex differences in interests. *Psychol. Bull.* 135:859–84

Thomas, D. (1990). Intra-Household Resource Allocation: An Inferential Approach. *Journal of Human Resources* 25(4):635–64.

Tommasi, D. (2019). Control of resources, bargaining power and the demand of food: Evidence from PROGRESA. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 161, 265-286.

Tommasi M, Edo, M. & Thailinger A. (2021). Familia y desarrollo humano en el siglo XXI. Revisión de la literatura internacional y algunos apuntes para el caso argentino. *Centro de Estudios para el Desarrollo Humano, Universidad de San Andrés*.

Trivers, R.L. (1972). Parental investment and sexual selection. In *Sexual Selection and the Descent of Man, 1871–1971*, ed. B Campbell, pp. 136–79. Chicago: Aldine.



Universidad de
San Andrés