



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN ECONOMÍA

**UN ANÁLISIS CRÍTICO DE LA MICROECONOMÍA CONVENCIONAL: EL
MODELO OCIO-CONSUMO**

Mikel Hualde Vidaurre

**DIRECTOR
RITXAR ARLEGUI PÉREZ**

Pamplona-Iruña

12 de junio de 2015

RESUMEN:

La teoría microeconómica convencional propone un modelo de oferta de trabajo individual en el que maximiza una función de utilidad proporcionada por el disfrute del ocio y del consumo. Clasifica el ocio como el tiempo de no trabajo del que dispone el individuo y el consumo como una actividad que únicamente requiere dinero. En este trabajo analizaré otros modelos a estos y propondré uno en el cual ambas actividades requieran tanto de dinero como de tiempo. Intentaré motivar que este modelo y sus consecuencias sobre la oferta laboral se ajustan más a la realidad social del siglo XXI marcada por la sociedad del consumo de masas, ofreciendo una explicación al incumplimiento de la predicción keynesiana que pronosticaba una jornada laboral de 15 horas semanales en el año 2030.

ABSTRACT:

Traditional economic theory explains the individual labour supply as a choice problem between consumption and spare time. The consumer has to maximize the utility obtained from these two elements. This theory defines the spare time as the free time the consumer has once he has finished his workday, and consuming is supposed to use only money but not time. In this paper I will present a model in which both activities (spare time and consumption) need time as well as money. I will try to defend that this model and its consequences on the labour supply fits better with XXI century social behaviour, based on massive consumption, offering an explanation for the apparent failure of Keynesian forecast which said that in 2030 people were going to work 15 hours per week.

Key words:

Consumerism, Individual labour supply, Leisure time, Microeconomics.

ÍNDICE

Tabla de contenido

0	Introducción	3
1	Modelo neoclásico de oferta de trabajo	6
1.1	Supuestos del modelos	8
2	¿Qué es el ocio? Clasificación de los usos del tiempo	13
3	Modelos ocio=consumo , alternativa al ocio-consumo	16
3.1	Consumo y Tiempo, un bien y un mal	16
3.2	Otra interpretación del modelo neoclásico sin renta exógena	18
3.2.1	Integración de la elección consumo-Trabajo en una función de utilidad completa...	24
3.2.2	Rigideces en el mercado laboral	28
3.3	Modelo ocio≠consumo con utilización de ambos factores	29
3.3.1	Misma modelización pero con ocio=consumo	31
3.4	El modelo de Gary Becker	31
4	Las bases y los límites del crecimiento del consumo de masas	33
4.1	Formación de utilidad	34
4.2	Formación de las preferencias como elemento estructurador del consumo de masas...	36

INTRODUCCIÓN:

Aunque el título del trabajo pueda dar a entender que se va a realizar una revisión de la microeconomía convencional en general, no creo que esto sea posible en un trabajo de este tipo. Este trabajo se va a centrar en reinterpretar el modelo de ocio-consumo ajustándolo a otra definición de ocio.

Keynes predijo una jornada laboral en el año 2030 de 15 horas semanales. A 15 años vista la jornada laboral sigue siendo de 8 horas diarias, el aumento de la productividad laboral no ha supuesto una reducción de la oferta laboral. Esto lo predijo en 1930 en un ensayo optimista, ya que Gran Bretaña se encontraba en plena crisis económica tras el crack de 1929. A pesar del pesimismo reinante el autor constataba que el producto de Gran Bretaña fue en 1929 el mayor de su historia. Keynes en (John Maynard Keynes, *economic possibilities for our grand children*, 1930) esgrimió que las mejoras tecnológicas permitían la acumulación de capital a tasas de interés compuesto, es decir aumentos nominales cada vez mayores, debido a que manteniendo un consumo constante se acumulaba más capital cada año.

Esto permitiría que la humanidad solventase en un futuro sus necesidades básicas. Lo llamaba el problema económico, problema que consistía en solucionar sus necesidades básicas de consumo, problema con el que llevaba lidiando desde el principio de los tiempos.

Keynes puso algunas condiciones para que este estado llegase:

- Control de la población.
- Ausencia de guerras.
- Voluntad de aplicar la ciencia.
- Mantener la acumulación de capital, siendo ésta la diferencia entre producción y consumo (Keynes,1930, p 7)

Sobre esta última condición (y clave puesto que Keynes consideró que las tres primeras conllevarían la cuarta) hay mucho que decir. Y es que si bien es cierto que la acumulación de capital se ha mantenido, ha influido mucho en ella la internacionalización de la economía (aunque también fue un factor importantísimo hasta la fecha del artículo). Sin embargo puesto que la predicción de Keynes estaba centrada en las economías desarrolladas, no entraré a valorar si la acumulación de capital se ha basado en la mejora

tecnológica o en la explotación inter-clasista e internacional (creo que en ambas). El caso es que la acumulación se ha producido pero sus consecuencias no, y dar una explicación a ello será el tema principal del trabajo. Dejando la valoración sobre si esta acumulación es posible conseguirla de forma global y sostenible medioambientalmente como un mero apunte final.

Y sobre los tres primeros requisitos, decir que el control poblacional se ha cumplido en los países desarrollados, la ausencia de guerras a partir de los 1945 también. La aplicación de la ciencia como elemento innovador diría que ha sido mayor de lo Keynes esperaba en su día.

En este trabajo intentaré justificar desde una perspectiva microeconómica que el aumento del consumo es el factor que ha impedido reducir la jornada laboral pese al increíble avance tecnológico y su aportación a la mejora de la eficiencia

El individuo busca maximizar la utilidad que obtiene con sus actividades. La macroeconomía busca maximizar el crecimiento porcentual del PIB como medida de bienestar económico. Esto lo explica Keynes como factor de acumulación de capital que impulsa el avance tecnológico y permitirá liberarnos del “problema económico”. Las teorías de crecimiento económico incluyen estos dos puntos de vista mediante la optimización de la utilidad inter-temporal midiendo ésta como función del consumo y por tanto obviando la utilidad aportada por el ocio. Lo que pretendo es modelizar la relación utilidad-ocio-consumo-trabajo rompiendo la doble dicotomía trabajo-ocio, ocio-consumo, tratando de representar el auge del consumo como elemento de ocio y en definitiva de utilidad. Para ello introduciré algunas maneras distintas de considerar estas relaciones planteadas por los economistas a lo largo de los tiempos, presentaré un modelo que se ajusta en mayor o menor medida a mi observación del comportamiento general en cuanto a la oferta laboral-ocio=consumo, aunque como trataré de justificar puede que no haga falta un cambio de modelo sino de prisma y plantearé algunas consecuencias que este comportamiento tiene en la sociedad y el medio ambiente.

Empezaré por describir el modelo que he estudiado en mis asignaturas de microeconomía en la Universidad Pública de Navarra, el modelo está extraído del manual de

microeconomía de (Puértolas y LLorente, 2013) aunque se puede consultar cualquier otro manual de microeconomía intermedia¹.

1 MODELO NEOCLÁSICO DE OFERTA DE TRABAJO.

En este modelo el individuo dispone de una dotación de tiempo y una renta monetaria “m”, este individuo consumidor tiene la opción de vender su tiempo en el mercado de trabajo donde cada unidad (hora de trabajo) L se intercambia por un salario W . El consumidor puede decidir cuántas horas desea trabajar, lo que determinará la cantidad de dinero recibida.

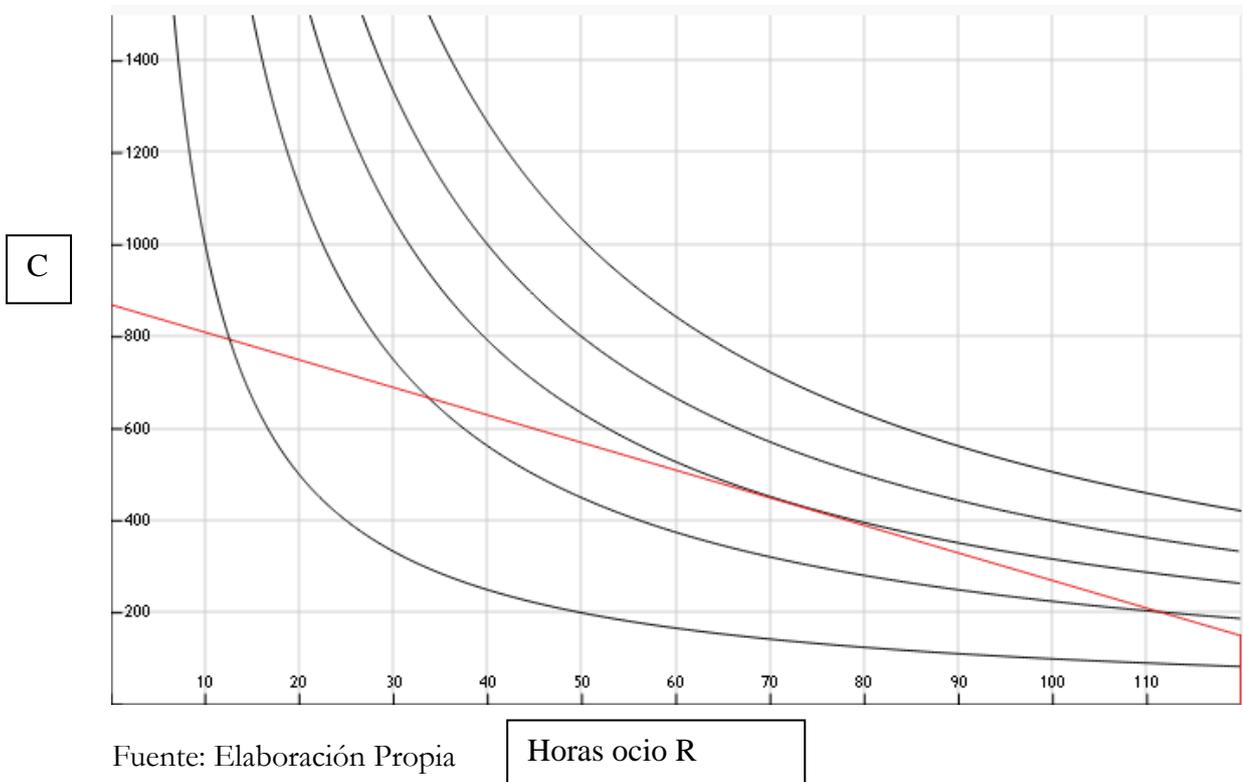
El dinero le sirve al consumidor para comprar bienes que le proporcionan satisfacción. Los bienes se engloban en un sólo término, consumo C , medido en unidades monetarias. Al individuo no se le permite ahorrar ni endeudarse. Por tanto la restricción presupuestaria del individuo será: $W * L + m = C$. El tiempo libre es considerado ocio R y se obtiene restando las horas trabajadas L al tiempo total T . Luego $m + W * (T - R) = C$.

El consumidor tiene un conjunto de posibilidades restringido por la dotación temporal y la renta exógena. Y maximiza la utilidad proporcionada por combinaciones de ocio y consumo $U(R,C)$. Esto ocurrirá cuando la restricción sea tangente a las curvas de indiferencia (una curva de indiferencia engloba todas las posibles combinaciones de ocio y consumo que son equivalentes en términos de utilidad o satisfacción para el consumidor. Cuánto más alejadas están de los ejes más utilidad aportan esas combinaciones).

La pendiente de la restricción es igual a $-W$ hasta que llega al tramo vertical marcado por la renta exógena, por lo tanto W es el precio del ocio, el cuál es medido como coste de oportunidad de disfrutar de una hora de ocio (al renunciar a una hora de trabajo se renuncia a su salario).

¹ En particular, los manuales de Nicholson (1983) y Frank (2001) llevan a cabo un tratamiento más detallado de la oferta de trabajo que otros manuales habituales de microeconomía intermedia

Gráfico1: Curvas de indiferencia y restricción



El consumidor maximizará su utilidad cuando la relación marginal de sustitución (la cantidad de consumo a la que tiene que renunciar el consumidor para aumentando una unidad el ocio, la utilidad se mantenga constante) sea igual a la pendiente de la restricción (la cantidad de dinero a la que renuncia cuando aumenta una hora el ocio, en este caso w). Para unas preferencias con las propiedades habituales obtendremos que la única variable de la cual dependerá la cantidad que maximiza la utilidad es el salario (los demás factores no son variables).

En el gráfico las líneas curvas representan la utilidad de un individuo y la línea roja su restricción. El individuo puede optar a todas las combinaciones que se encuentren por debajo de la restricción (que son infinitas) y para maximizar la utilidad escogerá el punto de tangencia con la recta.

Veamos qué ocurre con la oferta laboral individual cuando el salario sube. La subida del salario tiene un “efecto renta”, ya que ahora el individuo dispondrá de más dinero esto le

llevará a demandar más ocio (y más consumo) trabajando más horas. Pero por otro lado también tiene un “efecto sustitución”, como el ocio ahora es más caro (recordemos que hemos medido el precio del ocio como w) el consumidor demandará menos ocio y trabajara más. Dependiendo de la magnitud de ambos efectos el agente trabajará más o menos horas, quedando por tanto el signo del efecto total indeterminado.

1.1. Supuestos del modelo.

En economía se emplea frecuentemente la función Cobb-Douglas debido a sus propiedades. En el caso de la utilidad unas preferencias Cobb-Douglas son además de completas y transitivas, monótonas convexas y continuas. $U(C, R) = C^\alpha * R^\beta$

Es decir, el consumidor sabe elegir que opción prefiere entre cualquier combinación ocio-consumo, y si una cesta tiene más ocio y más consumo será preferida a otra. Además las combinaciones equilibradas son preferidas a las extremas, y ante pequeños cambios la variación en la utilidad es pequeña.

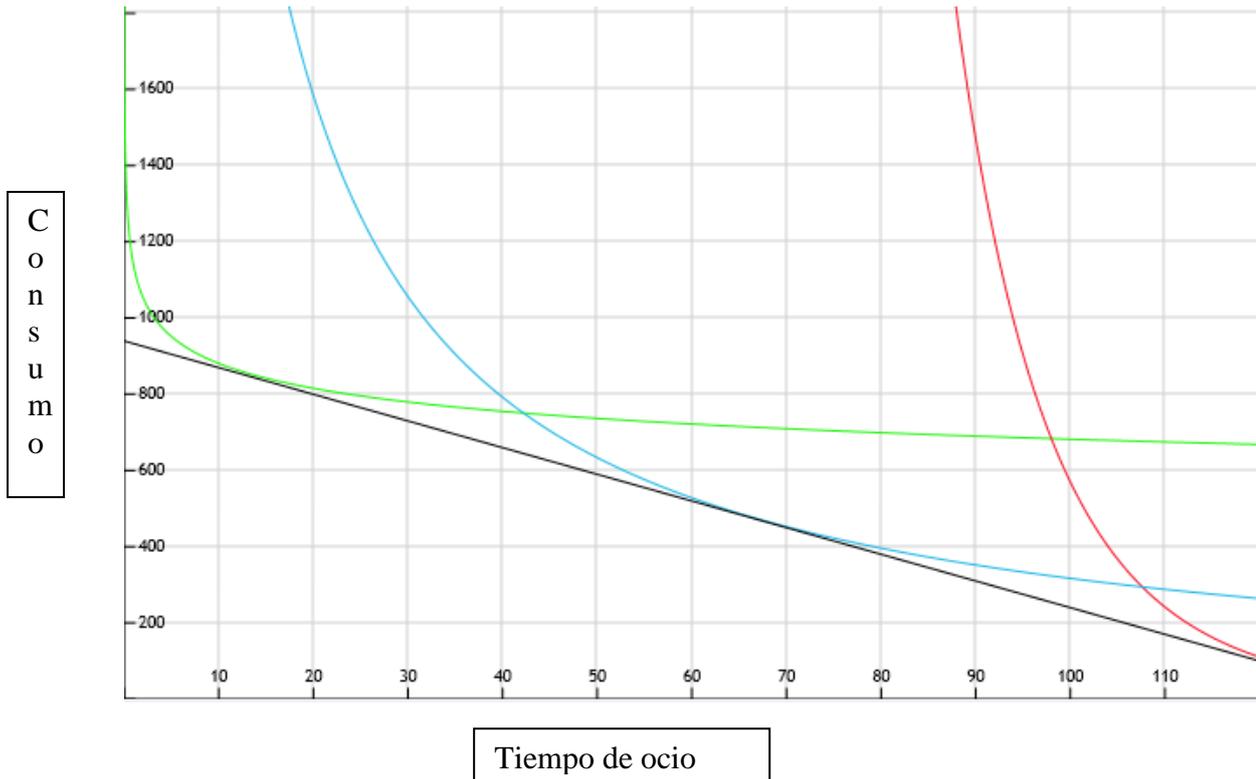
Estos son los motivos, entre otros, por los que estas preferencias gustan a los economistas, y son las empleadas generalmente en el modelo ocio-consumo. Los supuestos sobre las preferencias son más o menos criticables pero hay otro supuesto que podría pasar inadvertido y tiene una importancia vital en el modelo.

Este supuesto es el de que el individuo dispone de una renta exógena m . El supuesto suele ser introducido en el modelo de maximización de la utilidad para una cesta de bienes. Es decir el individuo dispone de una renta m , que emplea en comprar dos bienes que le aportan utilidad. Tiene una restricción presupuestaria definida por los precios de ambos bienes y cuya pendiente es su cociente. En este contexto tiene sentido evitar el problema de la obtención de la renta de cara a simplificar el problema. Una vez se quiere explicar el modelo ocio consumo se puede justificar que el individuo disponga de una renta m como alternativa al trabajo (ayuda familiar o gubernamental) pero no es muy realista que perciba esta renta aunque trabaje, y mucho menos es una forma de simplificar el problema puesto que en realidad lo complica.

Si se analizan las demandas de ocio y consumo dadas estas preferencias los resultados puede que no sean los esperados. La demanda de ocio es la siguiente: $R = \frac{T\beta}{\alpha + \beta}$ Por tanto no depende del salario, es un valor constante y la oferta laboral es fija e igual a $L = \frac{T\alpha}{\alpha + \beta}$. La interpretación de que la oferta laboral es creciente con el salario es

debido a la inclusión en el modelo de una renta exógena m . Con esa renta exógena la demanda de ocio sería $R = \frac{\beta m}{(\alpha + \beta)w} + \frac{T\beta}{\alpha + \beta}$. Como vemos depende negativamente del salario. Por tanto la oferta laboral tendría una parte creciente respecto al salario y tendencia a un valor constante.

Gráfico 2: Maximización de la utilidad



Fuente: Elaboración Propia

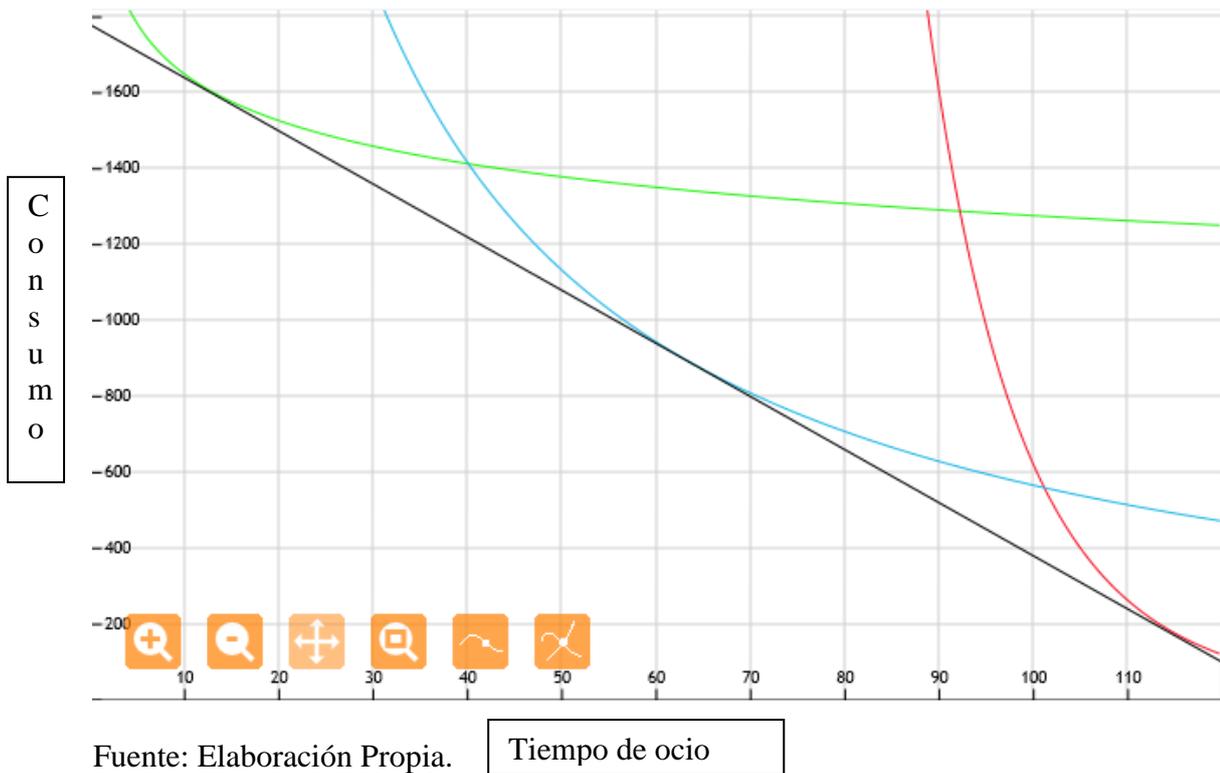
Aquí tenemos un gráfico que representa la elección óptima de tres individuos. Todos ellos disponen de una dotación temporal T de 120 horas y una renta exógena m de 100 u.m.

Cómo vemos el individuo 1 (color verde) tiene una preferencia por el consumo mayor que por el ocio. Los parámetros alfa y beta en su función de utilidad Cobb Douglas son 0.9 y 0.1 respectivamente. Su elección óptima es (846,13.42) es decir 846 u.m de consumo y 13.42 horas de ocio.

El individuo 2 (color azul) tiene unas preferencias más equilibradas y su elección óptima es (470,67.14).

El individuo 3 tiene una preferencia mayor por el ocio y su elección óptima es (100,120) es decir dado el salario de mercado $w=7$ decidirá no trabajar.

Gráfico 3: Maximización de utilidad con una nueva restricción



En este gráfico están representados los mismos tres individuos pero con una renta $m=100$ pero el salario ha subido a 14 u.m por hora, es decir se ha doblado.

Ahora la combinación óptima del individuo 1 es (1602,12.71).

La del individuo 2 (890,63.57)

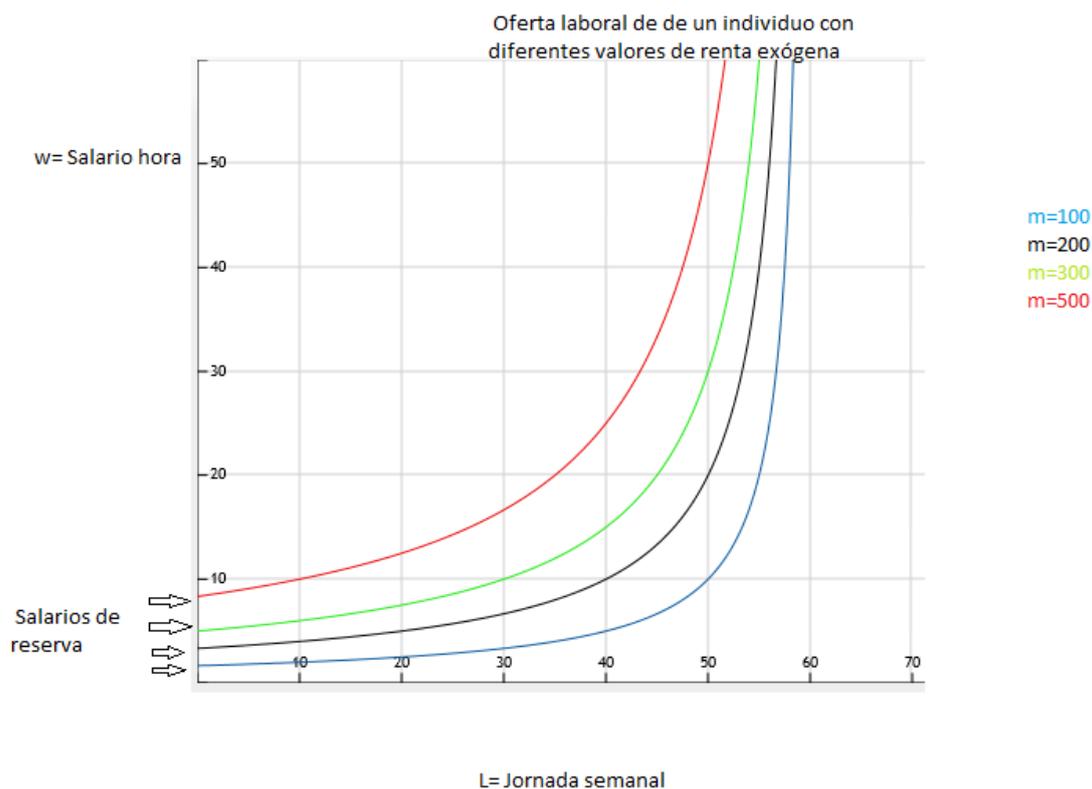
La del individuo 3 (178,114.42)

Como vemos ante la subida salarial los tres individuos deciden trabajar más

En ningún caso la oferta individual de trabajo dadas estas preferencias, tiene un tramo creciente y uno decreciente, como dice la teoría microeconómica que podría suceder. Incluso el tramo creciente desaparece si no se incluye la renta exógena, y se minimiza si ésta es una parte pequeña de las posibilidades económicas del individuo. Además en un marco

de análisis agregado esta renta ha de ser transferida por otro individuo y esto hará que su oferta laboral sea mayor.

Gráfico 4: Oferta laboral de un individuo para diferentes valores de renta.

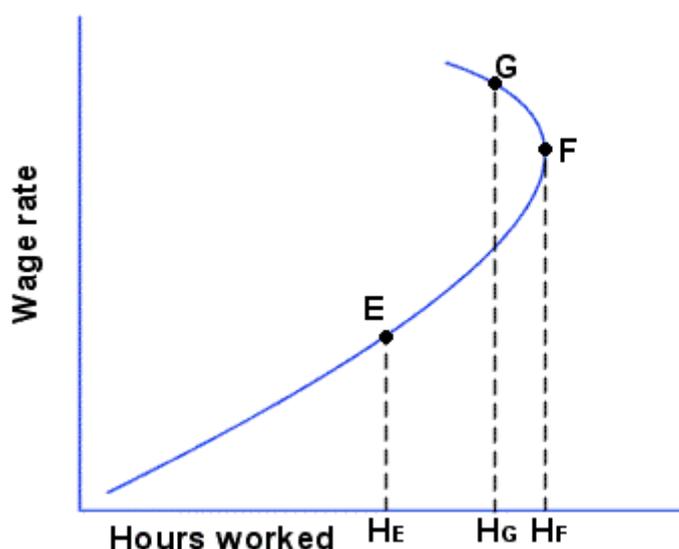


Fuente: Elaboración Propia.

En este gráfico están representadas las curvas de oferta laboral de un individuo con preferencias equilibradas, para diferentes niveles de renta. Como vemos la oferta laboral tiene un tramo creciente y luego tiende a estabilizarse. Cuanto mayor es el nivel de renta, mayor es el salario que se tiene que dar para que el individuo decida trabajar (salario de reserva) y menor es la oferta laboral dado un nivel salarial.

En algunos manuales de microeconomía encontramos gráficos que describen disminuciones de la oferta laboral ante incrementos salariales pero las preferencias empleadas no son Cobb Douglas.

Gráfico 5: Oferta laboral.



Fuente: <http://economia.ieshnomachado.org/apueco2011ingtranslationsinver.html> ²

En el tramo decreciente de la curva el efecto renta domina al efecto sustitución. Esto se consigue por ejemplo con preferencias que conlleven una proporción de horas de ocio y u.m de consumo casi constante. Si un aumento del consumo tiene que ir acompañado de un aumento del ocio en una proporción similar para generar utilidad, cuando aumenta el salario se reduce el tiempo de trabajo pero manteniendo un consumo superior. Como propondré posteriormente, estas preferencias no me parecen realistas y considero que la tendencia es consumir más en el mismo tiempo (bienes más caros).

La teoría mercantilista abogaba por mantener salarios bajos mediante una alta tasa de natalidad, no solo para aumentar la competitividad exterior incrementando la “riqueza de la nación” (algo muy discutible) sino como manera de aprovechar al máximo el factor trabajo. Pensaban que ante un aumento de salario los individuos trabajaban menor horas y el factor trabajo quedaba desaprovechado. Se dice que solo tenían en cuenta el efecto renta e ignoraban el efecto sustitución. En mi opinión tenían razones para obviarlo y es que el ocio no estaba tan mercantilizado como ahora, ni mucho menos. Una vez cubrían sus necesidades básicas, la utilidad marginal del consumo era casi nula, el ocio y el consumo eran elementos distintos.

Hoy en día el consumo entendido como entonces, representa una parte pequeña del gasto, y el consumo de bienes de ocio una gran parte, por tanto el efecto sustitución es mucho

² Para ver curva de oferta laboral individual con tramo decreciente y su respectivo mapa de curvas de indiferencia ocio- consumo, véase (Puértolas y LLorente, 2013).

mayor. Y ante una subida salarial preferimos dinero (consumo) antes que tiempo. Como la definición de ocio y consumo es tema central del trabajo le dedico un apartado a continuación.

2 ¿QUÉ ES EL OCIO? CLASIFICACIÓN DE LOS USOS DEL TIEMPO

"El ocio es el conjunto de operaciones a las que el individuo puede dedicarse voluntariamente; sea para descansar o para divertirse, o para desarrollar su información o formación desinteresada, su voluntaria participación social o su libre capacidad creadora, cuando se ha liberado de su obligación profesionales, familiares y sociales" (J.Dumazeider, 1968).

(Voguel, 2001): "hay actividades que la "gente disfruta e intenta practicar, escuchar o ver", que se denominan entretenimiento que deriva de la palabra francesa divertissement y tienen como objetivo el recreo (recuperación de la fuerza o del espíritu tras el cumplimiento del deber)"

Estas definiciones implican que el tiempo, para ser ocio y proporcionar utilidad ha de ser empleado en algo "entretenido" para el individuo.

Como hemos visto, el modelo anterior define el ocio como el tiempo que no es dedicado a trabajar. Pero podemos ver que en realidad la restricción económica del tiempo de trabajo asalariado no es la única a la que se enfrenta el agente.

También se enfrenta a restricciones u obligaciones legales, morales, sociales o fisiológicas. Tales como el trabajo doméstico, comer, dormir, desplazarse al trabajo etc (Aguado, 2012)

Estas restricciones hacen que no todo el tiempo de no trabajo sea libre. Por ello el tiempo se clasifica además de en tiempo de trabajo o tiempo de no trabajo, en tiempo discrecional y no discrecional. El tiempo discrecional es aquel sobre el cual el individuo tiene capacidad de decisión.

El trabajo doméstico, el comer, el dormir, el tiempo de transporte y las actividades sociales entrarían dentro del tiempo de no trabajo (asalariado) no discrecional, mientras que las actividades de ocio se clasificarían como tiempo de no trabajo discrecional. Mi propuesta es clasificar tiempo de trabajo como discrecional ya que suponemos que el individuo decide su jornada laboral (aunque matizaremos más adelante que parte de él es no discrecional).

Se puede observar que en el modelo neoclásico el consumo no requiere tiempo, axioma que como justificaré a lo largo del trabajo, no parece válido. La siguiente pregunta a la que responder es ¿Dónde se encuadra el tiempo dedicado a consumir? Obviamente en tiempo de no trabajo, así que la cuestión es si ese tiempo es discrecional o no discrecional. Bajo mi punto de vista hay parte del consumo que corresponde a necesidades fisiológicas o primarias, como comer, vestirse, etc. Necesidades cuya satisfacción constituyen el “problema económico” de Keynes, estas necesidades se llevarían a cabo empleando tiempo de no trabajo no discrecional.

La parte del consumo que no constituye el “problema económico” se incluiría en el tiempo de no trabajo discrecional, junto con el ocio. Pero ¿Qué es el ocio?

Beber una cerveza en un bar ¿es consumo u ocio?

Comprar una bici de montaña viviendo en ciudad ¿Es consumo u ocio?

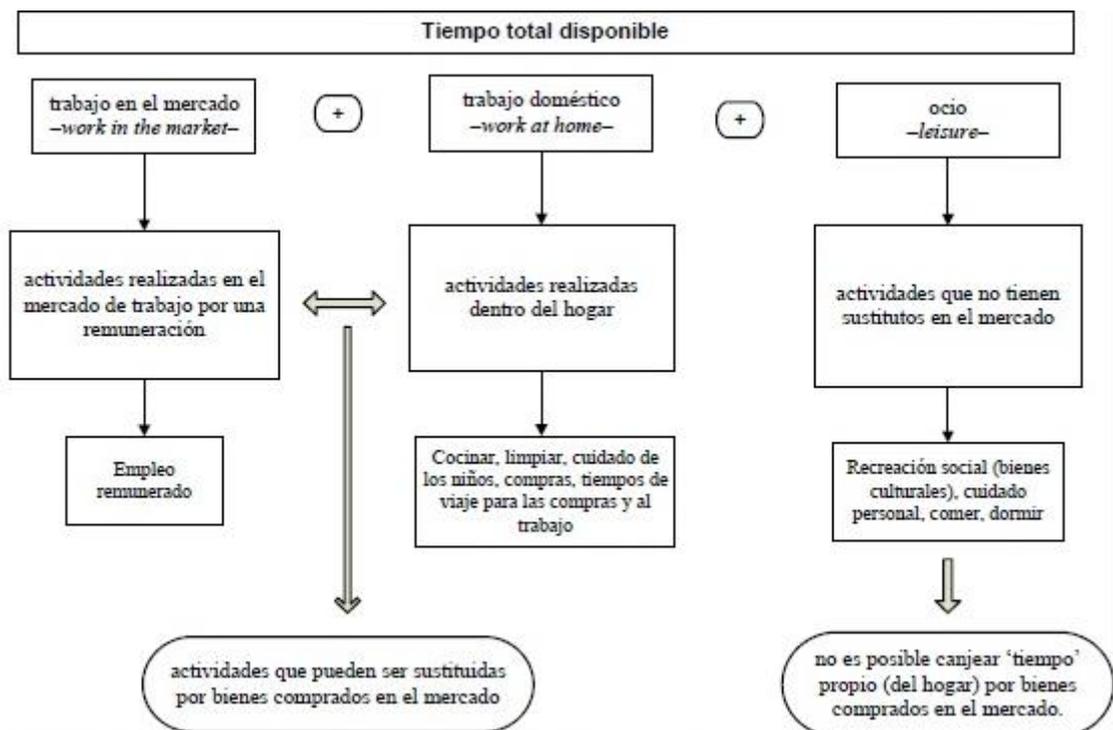
El precio devengado de ver la televisión o el ordenador ¿Es consumo u ocio?

La entrada del cine ¿Es consumo u ocio?

Ir a comprar ropa por pasar la tarde ¿Es consumo u ocio?

(Gronau, 1977) analiza el individuo como unidad productora de trabajo laboral, trabajo doméstico y ocio.

Gráfico 6: Alternativas de asignación del tiempo



Fuente: (Aguado, 2012) basado en (Gronau, 1977).

Vemos que en esta clasificación el ocio es definido como leisure, es decir estar permitido o libre, no como divertissement, por tanto incluye el tiempo libre no discrecional que no hemos considerado como ocio.

Pero lo interesante de esta clasificación es que define el ocio como actividades que no tienen un sustituto en el mercado. Es decir no podemos delegar el disfrute de nuestro ocio en otras personas, como sí podemos hacer con el trabajo doméstico. Conjugando esta definición con la anterior podemos clasificar actividades que podrían aparentar ser de consumo, como actividades de ocio. Es decir:

- -En el momento en que los beneficios económicos de tener un coche (reducción del tiempo de transporte en su caso, autonomía etc) restando los costes extra respecto a métodos de transporte alternativos son negativos. Podemos ver que el automóvil (dependiendo de las preferencias y el contexto personal) es en muchos casos un elemento de ocio. Este puede ser el tipo de consumo que satisface lo que Keynes denominó necesidades de superioridad (Keynes, 1930) . Además si atendemos a los costes de fabricación de los automóviles observamos que la mayor parte corresponde a cuestiones de estética y confortabilidad, incurriendo en un sobre coste debido al ocio.
- Algo similar podemos observar en los teléfonos móviles. Que han pasado de ser herramientas de comunicación a elementos de ocio. Incurrimos en un sobrecoste al no limitarnos a demandar funciones comunicativas. O en los ordenadores, que han pasado de ser herramientas de trabajo a elementos de ocio.

Los productos tecnológicos desarrollados para el ámbito profesional se adaptan para que puedan ser empleados por el público general como elementos de ocio.

En este contexto las situaciones propuestas anteriormente para ser clasificadas como ocio o consumo se incluirían todas en ocio. En este punto he propuesto una de las claves de mi trabajo, la frontera entre el ocio y el consumo es cada vez más difusa y tiende a desaparecer. El consumo es ocio y el ocio es consumo, o viéndolo de otro modo el ocio se obtiene a

partir del consumo. Los hippies y los yuppies cada día se parecen más³, o puede que no queden hippies.

La generalización del consumo, el encarecimiento de las actividades de ocio y la privatización de espacios públicos hacen que en mi opinión las actividades de los individuos se hayan homogeneizado en el sentido de que ambas requieren de tiempo y dinero. Por tanto la clasificación neoclásica de las actividades ocio-consumo en base a los factores que emplean para llevarse a cabo, deja de ser válida.

3 MODELOS OCIO=CONSUMO COMO ALTERNATIVA AL OCIO-CONSUMO

3.1 Consumo y tiempo, un bien y un mal.

El individuo dispone de un tiempo total T , del cual detraerá una parte para dedicar tanto a actividades fisiológicas como de consumo. La restricción sigue teniendo pendiente negativa igual al salario, es decir a mayor salario podrá consumir más con el mismo tiempo.

El consumo está representado en el eje vertical y el tiempo en el horizontal, siendo la parte que queda a la izquierda de L el tiempo de no trabajo y la que queda a la derecha la parte dedicada a trabajar. La línea horizontal que separa ambos usos del tiempo es la cantidad de horas que el individuo precisa para llevar a cabo sus actividades no laborales (buena parte de estas actividades son de consumo=ocio). El consumo es consumo en el sentido amplio del término, como he presentado en el apartado anterior incluye el consumo tanto de bienes como de ocio, está medido en u.m.

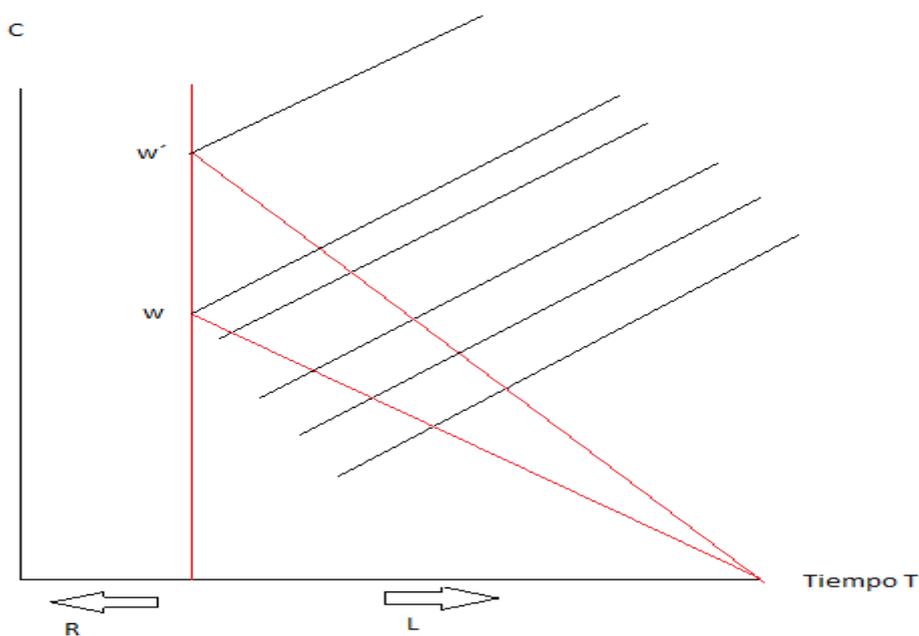
Las preferencias se representan mediante curvas de indiferencia que pueden ser rectas o curvas pero que tienen pendiente positiva. No son preferencias bien comportadas en el sentido convencional de la teoría del consumidor e indican que el tiempo es un mal. Yo no

³ Los hippies y los yuppies son clasificaciones de los individuos usadas principalmente en teoría impositiva. Esta clasificación está basada en sus preferencias. Los yuppies obtienen utilidad del consumo y por tanto trabajan muchas horas, los hippies obtienen utilidad del ocio y no trabajan. Ver cualquier manual de economía pública por ejemplo: (Gayer.T, 2010) (Albi, 2009)

defino el tiempo como un mal sino como un recurso que bien empleado proporciona utilidad y mal empleado la resta, aunque desde la perspectiva microeconómica al ser tratado como un bien y no como recurso, a este comportamiento se le considera un mal.

Para justificar este punto de vista que entiendo pueda ser controvertido, me ciño a la situación de desocupación en la que los individuos se aburren de tener tiempo libre. Socialmente se justifica que los desempleados se encuentran desanimados porque no contribuyen a la sociedad pero bajo mi punto de vista es porque no pueden disfrutar del tiempo libre. La mayoría de los hobbies, como he justificado anteriormente requieren dinero y por tanto no pueden disfrutarlos. La filosofía subyacente sería algo así como: “El tiempo lo consumes o te consume”, por tanto cuando el tiempo no es empleado en algo, cuando simplemente pasa, pesa y genera desutilidad. Como se presentará en el apartado 3.4 la falta de usos alternativos del factor tiempo conlleva que las preferencias tengan pendiente positiva al no poder obtener utilidad del tiempo si no es acompañado de consumo.

Gráfico 7: Preferencias y Restricción con el tiempo como mal.



Fuente: Elaboración Propia.

Como vemos en el gráfico el individuo maximiza la utilidad en un punto fijo, que dependiendo de cómo sus preferencias hayan determinado el tiempo no discrecional necesario, conllevará una oferta de trabajo fija mayor o menor.

Si su elección se sitúa a la derecha de la línea roja vertical el individuo dispone de más tiempo del que emplea en sus actividades. Es decir le sobra tiempo, se aburre y su utilidad es menor que la que obtendría trabajando más por un salario menor pero empleando todos los recursos (tiempo y dinero).

Ante aumentos salariales aumenta la pendiente de la restricción, como vemos en el paso de w a w' . Esto lleva al individuo a consumir bienes más caros en su tiempo libre, generando así mayor utilidad. Es consecuencia de la infravaloración social del tiempo respecto al dinero.

La conclusión es que el individuo precisa de una cantidad de tiempo para dedicar a actividades no laborales, y que cuanto más dinero disponga más provecho saca de ese tiempo. Emplear menos cantidad de tiempo en estas actividades no es viable (al menos en un modelo en el que no se puede ahorrar dinero o invertir tiempo) y emplear más no aporta utilidad extra. Por tanto el tiempo libre que le queda después de recrearse lo emplea en trabajar.

Este comportamiento es justamente el contrario al que en mi opinión ocurría antes del advenimiento del consumo masivo. Entonces los individuos trabajaban lo justo para cubrir sus necesidades básicas de consumo y el resto del tiempo lo dedicaban a consumir ocio, que era gratuito. Aumentos salariales conducían a aumentos del tiempo de ocio. Ahora, aumentos salariales conllevan aumentos del consumo.

3.2 Otra interpretación del modelo neoclásico sin renta exógena.

El individuo dispone de un factor de producción que es el tiempo. El tiempo lo transforma en dinero a una tasa W , que es la que determina el mercado de trabajo en el que se intercambia. El análisis es estático y por tanto la tasa de transformación del tiempo es exógena al individuo. Es decir el individuo no puede ahorrar ni endeudarse y tampoco invertir tiempo en formación para mejorar el salario.

En mi opinión para reflejar el cambio producido en la sociedad por el consumo masivo no es necesario cambiar el modelo convencional pero otra interpretación mejora la comprensibilidad del mismo. Por tanto representamos una función dual a la neoclásica en la que dejamos de hablar de dos bienes (ocio y consumo) para hablar de dos factores que generan un output intangible; “satisfacción” o utilidad. Para generar ese output se precisan tanto tiempo como dinero y la forma de combinarlos (tecnología de producción) depende de las preferencias personales. Con este cambio además incluimos dos supuestos que a mi juicio son realistas:

Para consumir hace falta tiempo y el tiempo no genera utilidad per sé.

La tecnología de producción será intensiva en tiempo cuando el individuo prefiera actividades que tradicionalmente se han considerado ocio, e intensiva en dinero cuando prefiera actividades que tradicionalmente se han considerado como consumo.

Con esta interpretación el ocio pasa de ser tiempo libre a ser un sinónimo de consumo como he justificado en la definición de ocio.

Distinguiremos dentro del tiempo libre, o tiempo de no trabajo, entre tiempo no discrecional, que aunque aporta utilidad (descanso, relaciones sociales y familiares) es una variable exógena al individuo, y en tiempo discrecional que es el empleado en consumir.

$U(m, RD) = U(W * L, T - L - RND)$ Por tanto la función de utilidad, depende de la renta m y del tiempo discrecional RD . A su vez la renta se obtiene multiplicando el salario por las horas trabajadas, y el tiempo discrecional restando al tiempo total T las horas trabajadas y en tiempo libre no discrecional RND .

Supondremos que esta función de utilidad es una Cobb-Douglas. $U(W * L, RD) = WL^\alpha * (RD - L)^\beta$. La interpretación de las propiedades difiere ligeramente de cuando esta función representa utilidad:

α y β reflejan la participación de los factores en la producción. Es decir cuanto mayor es α mayor es la utilidad que genera una unidad monetaria respecto a una hora de tiempo, por tanto la producción óptima empleara más dinero (es decir el individuo prefiere un consumo de bienes más intensivos en dinero que en tiempo).

Cabe resaltar que la satisfacción no es medible en términos cardinales sino ordinales, se puede ver si se está mejor o peor, pero no tiene mucho sentido decir que se está $\frac{3}{4}$ veces mejor que en la situación anterior. Por tanto no tiene sentido medir α y β en valores cardinales como la elasticidad de la utilidad respecto a los factores, o decir que la utilidad presenta rendimientos constantes a escala.

En este caso sobre las propiedades de la función añadiremos al significado de alfa y beta que la función es convexa, su grado de convexidad depende de la diferencia entre α y β (a mayor diferencia menor convexidad) y que cuánto más convexa sea el consumidor preferirá bienes que requieran cantidades de tiempo y dinero más equilibradas.

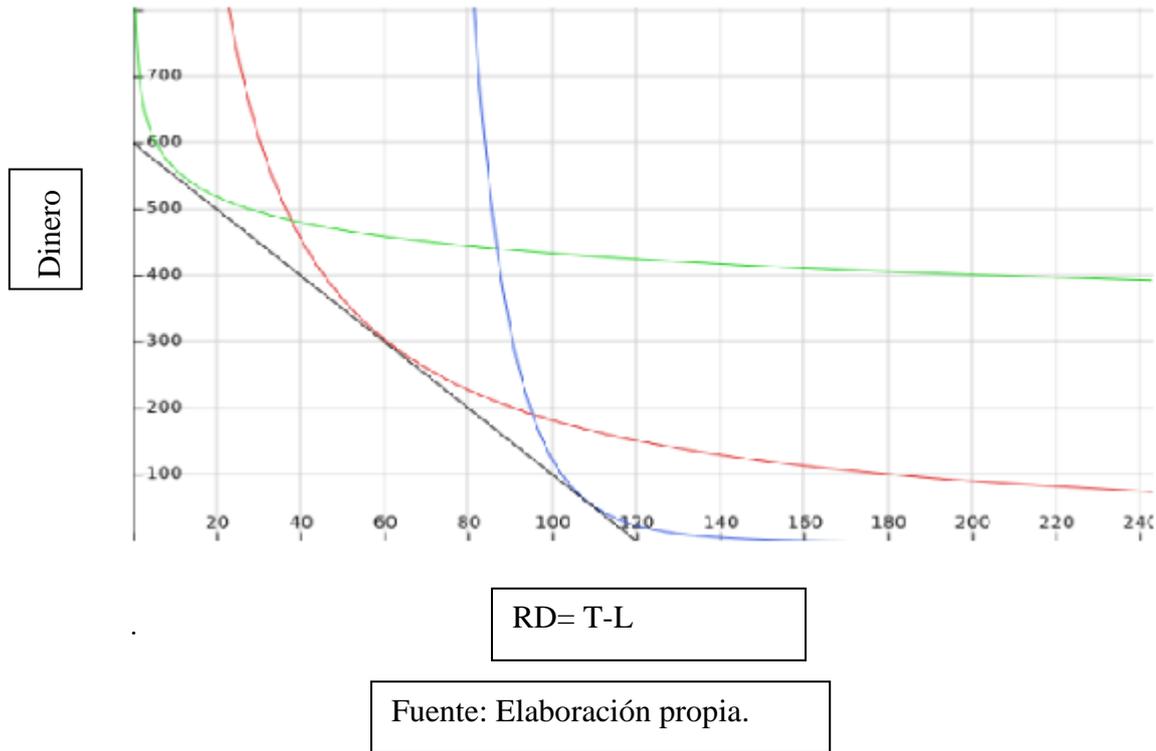
Además, como hemos apuntado antes, los factores si no son combinados no generan utilidad. Y los factores presentan rendimientos decrecientes (convexidad), si el individuo dispone de mucho tiempo libre estará dispuesto a cambiar algo de tiempo por dinero y viceversa.

La función que vamos a analizar será: $U(W * L, RD) = WL^\alpha * (120 - L)^\beta$ Tomando 120 como 24 horas semanales por 5 días laborables, asumiendo que el tiempo no discrecional es de 48 horas. El valor del tiempo libre disponible es arbitrario y no afecta a los resultados finales. No se incluye el tiempo no discrecional por que se analizan los factores sobre los que el individuo tiene decisión. Por tanto esta sería la utilidad aportada por el consumo=ocio. Se supone que el tiempo siempre es empleado en algo ya que el individuo es racional y emplea siempre todos los factores para maximizar la utilidad. De esta forma se evitan los problemas de tratar con un mal y el análisis es más prolífico que en el modelo anterior.

Las soluciones de esquina de la función retratarían a los Yuppies y los Hippies respectivamente, pero como se ha expuesto en la introducción de este trabajo no las considero válidas en mi planteamiento: Consumir sin tiempo es obvio que es imposible. Y emplear el tiempo sin gastar dinero bajo mi punto de vista es irrealizable hoy en día.

A continuación un ejemplo de tres individuos con preferencias distintas.

Gráfico 8: Maximización de utilidad con distintas preferencias



Como vemos, uno de los individuos (color verde) tiene una preferencia por los bienes intensivos en dinero y por tanto su combinación óptima se sitúa a la izquierda del gráfico, en la terminología clásica se diría que este agente prefiere el consumo al ocio. Su elección óptima dado un salario W de 5 U.M la hora y unos parámetros $\alpha=0.9$ $\beta=0.1$ será $m=540$ $R=12$, $L=108$

El segundo individuo (color azul) prefiere los bienes (o servicios) intensivos en tiempo y su combinación óptima se sitúa a la derecha del gráfico, consumiendo más bienes tradicionalmente clasificados como ocio. Su decisión de consumo emplea 60 u.m y 108 horas semanales, $R=108$ $L=12$. Los valores de los parámetros son $\alpha=0.1$ $\beta=0.9$

El tercer individuo (color rojo) tiene las preferencias más equilibradas y su elección está en el medio de las otras dos. Su decisión óptima es $m=300$ $R=L=60$. Los valores de los parámetros son $\alpha=0.5$ $\beta=0.5$

Es conveniente recordar que el valor absoluto de la utilidad de cada individuo difiere respecto al de los demás, esto es debido a que las preferencias entre individuos no son comparables. El objeto de interés es que dada una misma restricción presupuestaria-

temporal o frontera de posibilidades de producción de satisfacción, los individuos escogen cestas de bienes más intensivas en renta o tiempo dependiendo de sus preferencias.

Ahora lo vemos analíticamente. Si maximizamos la utilidad respecto del trabajo.

Obtenemos
$$L = \frac{120\alpha}{\alpha + \beta} .$$

Como vemos, la oferta laboral no depende del salario sino de la preferencia por los bienes (o servicios) intensivos en dinero o en tiempo. A mayor preferencia por bienes intensivos en dinero, cuanto más consumista sea el individuo, mayor será su disponibilidad para trabajar. Esto se explica por un lado porque dadas sus preferencias necesita mucho dinero para obtener utilidad, y por otro lado necesita poco tiempo libre discrecional para obtener dicha utilidad.

El modelo neoclásico se ha preocupado por analizar el efecto de las variaciones del salario en el comportamiento de los trabajadores. En el apartado 1.1 se ha analizado los efectos de una subida salarial en esta función de producción de utilidad. Los resultados son los mismos y ahora pasamos a interpretarlos.

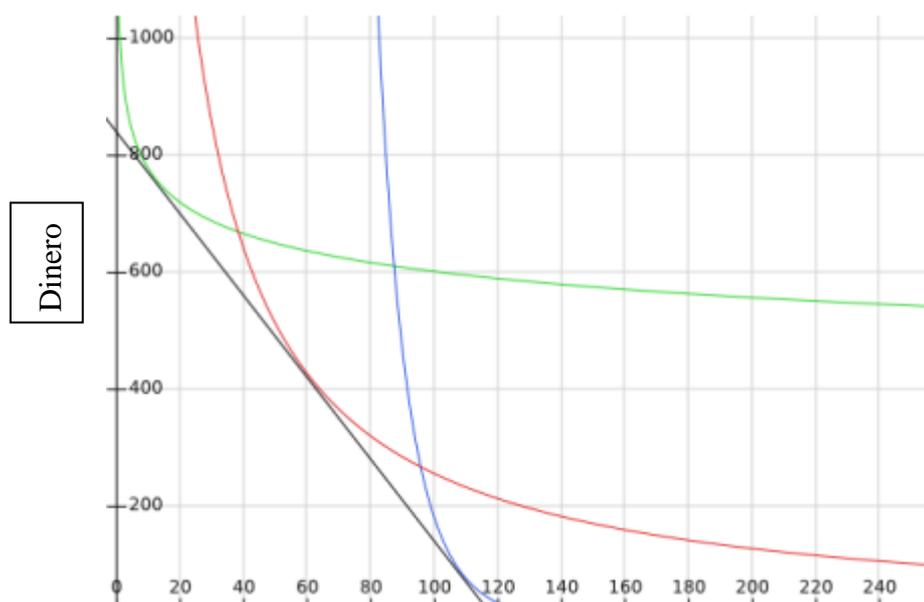
Vemos que en este modelo el salario no afecta a las horas trabajadas, ¿Altera de alguna manera el comportamiento del individuo? Podemos decir con total seguridad que sí. Y es que una vez en equilibrio al variar el salario algún factor será infrautilizado y ya no estaremos en equilibrio (el individuo racional maximiza la eficiencia, y por tanto en equilibrio todos los factores son utilizados).

Lo que ocurrirá es que ante una subida del salario el individuo sustituirá consumos intensivos en tiempo por consumos intensivos en dinero (comprar un coche en vez de una bici, ir de vacaciones 5 días a un crucero en vez de dos semanas al Mediterráneo) hasta que todos los factores sean empleados. Y ante una bajada ocurrirá lo contrario (aunque una bajada del consumo lleve al desempleo esto es una consecuencia macroeconómica de segunda ronda, no una decisión del individuo). Esto explica que ante aumentos del salario los individuos hayan decidido trabajar lo mismo (más o menos) y consumir más, consolidando una sociedad y una economía basada en el consumo de masas de bienes poco duraderos.

El ejemplo anterior con una subida salarial:

En este gráfico están representadas otra vez las preferencias de los individuos del ejemplo anterior. La frontera de posibilidades de producción se ha desplazado debido a un aumento salarial de 2 u.m, siendo $w=7$

Gráfico 9: Efecto de una subida salarial en la decisión óptima.



Fuente: Elaboración propia.

$$R = T - L - RND$$

En este gráfico se puede observar que las horas trabajadas se mantienen en los tres individuos y por tanto aumenta el consumo de renta, pasando a consumir en mayor o menor medida bienes más intensivos en dinero que en tiempo. El consumo del individuo 1 será ahora de 761.78 u.m el del individuo 2 89.6 u.m y el del individuo 3 426.67 u.m.

El consumo aumenta hasta que la productividad marginal del dinero respecto del tiempo se

igual a al precio del dinero (unitario) respecto el del tiempo (salario).
$$\frac{\partial(U)/\partial m}{\partial U/\partial R} = \frac{1}{w}.$$

Por tanto cuando aumenta w se reduce el tiempo de ocio (R) aumentando su productividad marginal y aumenta el empleo de dinero (reduciendo su productividad marginal) hasta que se alcanza el nuevo punto de equilibrio.

3.2.1 Integración de la elección Consumo-trabajo en una función de utilidad completa.

El trabajo se ha basado en la idea de que la utopía keynesiana es posible, y por tanto las necesidades básicas del individuo están cubiertas. Partiendo de esta hipótesis hemos desarrollado un modelo que explica las decisiones del individuo enfocadas a satisfacer necesidades secundarias. En este punto presentaremos una función de utilidad que integre lo desarrollado hasta ahora, la satisfacción de necesidades vitales y otros factores.

En este modelo el individuo dispone de una dotación de tiempo T y obtiene una renta m resultado de multiplicar las horas trabajadas L por el salario percibido. Parte de esa renta la destina a satisfacer necesidades vitales (comer, pagar un alojamiento donde dormir, vestirse aunque sea en invierno, etcétera) denominaremos a esa renta necesaria \overline{m}_n (El guion sobre la variable indica que no es variable sino fija). Por tanto la renta disponible destinada a consumo=ocio que antes hemos llamado m ahora será m_c . El individuo obtiene utilidad del consumo estudiado antes, llamémosle consumo recreativo. Y para obtenerla dispone de renta m_c y tiempo R . El tiempo destinado a consumo recreativo C_r se obtiene al igual que antes, restando al tiempo total T las horas trabajadas L y el tiempo no discrecional. La diferencia es que el tiempo no discrecional tiene dos partes, una cantidad fija que llamaremos RND (incluye el tiempo empleado en gastar la renta \overline{m}_n , además de otras actividades no monetarias) y una cantidad variable que es el tiempo destinado a obtener \overline{m}_n el decir L_n .
$$R = T - L - RND - \frac{\overline{m}_n}{w}$$

Pero también obtiene utilidad de las actividades vitales en las que emplea el tiempo no discrecional RND . Estas actividades emplean tiempo RND y dinero \overline{m}_n (ya que cubre necesidades básicas) que por definición son fijos para cada individuo. Y de otros factores que no emplean tiempo ni dinero directamente (puede que sí indirectamente) que podríamos llamar factores contextuales. Tales como la integración social y familiar del individuo, el papel de las organizaciones en las que se involucra (deportivas, políticas, vecinales...), su posición social, en definitiva, su calidad de vida. El signo de estos factores E (de entorno o environment) podrá ser positivo o negativo, por ejemplo la familia puede ser una carga o una satisfacción, el lugar de residencia y sus condiciones ambientales

pueden ser agradables o desagradables, la relación con la comunidad puede ser positiva o negativa. En estos factores se podría incluir la insatisfacción (o satisfacción) con el trabajo pero como el trabajo es un tema central en el texto lo incluiremos aparte, y por tanto hablaremos de desutilidad del trabajo.

Por tanto la función de utilidad global sería algo así.

$$U\{U_c(C, RD), U_v(\overline{m}_n, RND), U(L), E\} = C^\alpha RD^\beta + U(\overline{m}_n, RND) \pm U(L) \pm U(E)$$

Siendo el primer término del lado derecho de la ecuación, la utilidad del consumo recreativo. $U(\overline{m}_n, RND)$ La utilidad proporcionada por las necesidades básicas. $U(L)$ la utilidad o desutilidad del trabajo y $U(E)$ la utilidad del entorno.

Los resultados de este modelo varían ligeramente respecto al anterior.

Ahora, la primera parte de la oferta laboral se dedica a satisfacer necesidades primarias.

Por tanto será $L_n = \frac{\overline{m}_n}{w}$.

En caso de que el salario sea insuficiente para satisfacer las necesidades básicas: $L_n > T - RND$ La cantidad de horas de trabajo necesarias para satisfacer las necesidades es mayor que el tiempo disponible, por tanto el tiempo no discrecional se reduce y algunas necesidades quedan insatisfechas $RND^* < RND$. $L = T - RND^*$ En este caso la restricción que aplica es la temporal.

La segunda parte será menor que antes debido a la mayor detracción de tiempo e irá

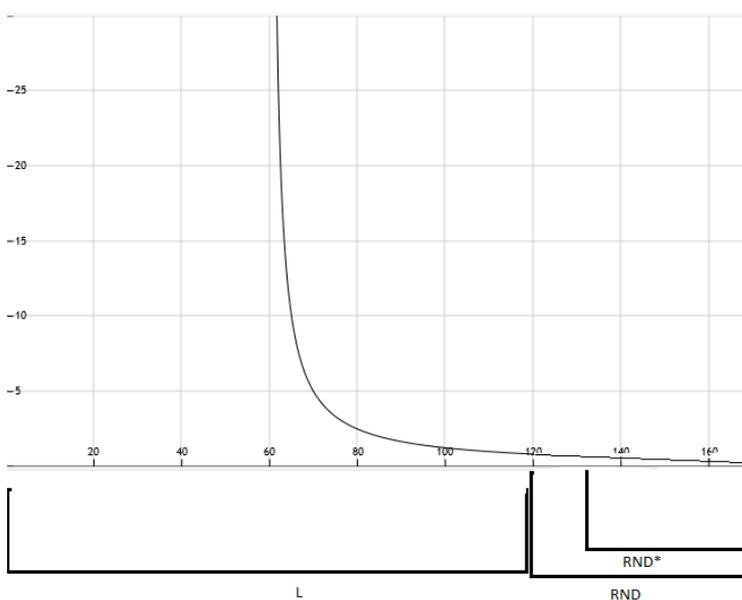
destinada a satisfacer necesidades secundarias $L = \frac{(T - RND - \frac{\overline{m}_n}{w}) * \alpha}{\alpha + \beta}$

Esta ecuación de maximización es la obtenida anteriormente como resultado de maximizar la utilidad respecto a la oferta laboral, sólo que al tiempo total T se le ha restado el no discrecional RND que como hemos visto ha variado su composición y ya no es una cantidad fija.

La oferta laboral sería la suma de la empleada para satisfacer necesidades secundarias L y la empleada para satisfacer necesidades primarias L_n . Siendo la primera inexistente si las necesidades primarias no están cubiertas.

La oferta laboral total L_t será la suma de la oferta laboral dedicada a obtener renta para el consumo recreativo y la dedicada a satisfacer necesidades vitales. $L_t=L+L_n$. Siendo la primera parte inexistente si las necesidades básicas no están cubiertas.

Gráfico 10: La oferta de trabajo tendría esta forma:



Fuente: Elaboración propia

El tramo posterior a RND refleja una situación en el que el salario es inferior al de subsistencia y parte de las necesidades no quedan cubiertas. La tasa de reducción de RND^* debido a que el salario es inferior al de subsistencia la he elegido arbitrariamente. Tampoco tiene sentido que la oferta laboral llegue hasta el total de tiempo disponible. El individuo moriría antes, probablemente en el puesto de trabajo.

Una vez el salario alcanza a satisfacer las necesidades básicas, el tiempo no discrecional vuelve a tener una parte fija RND independiente del salario, que es mayor a la situación límite del párrafo anterior $RND > RND^*$. En esta situación aumentos del salario reducen la cantidad de tiempo destinada obtener la renta necesaria, por tanto la oferta laboral disminuye.

Cuando el salario es suficientemente grande para satisfacer las necesidades básicas con una parte mínima de la renta, la oferta laboral se aproxima a la obtenida en el apartado anterior. Esta situación es en la que bajo mi punto de vista, se encuentra la sociedad (salvando el problema de la vivienda). Que la oferta de trabajo tenga una parte decreciente, es coherente con la utopía keynesiana, pero ese decrecimiento se encuentra con una barrera marcada por el auge del consumo recreativo.

En este gráfico la oferta laboral con un salario alto tiende a 60. Representa a un individuo con preferencias Cobb-Douglas con parámetros $\alpha = \beta = 0.5$ $\bar{m}_n = 100$ $RND = 48$ $T = 168$

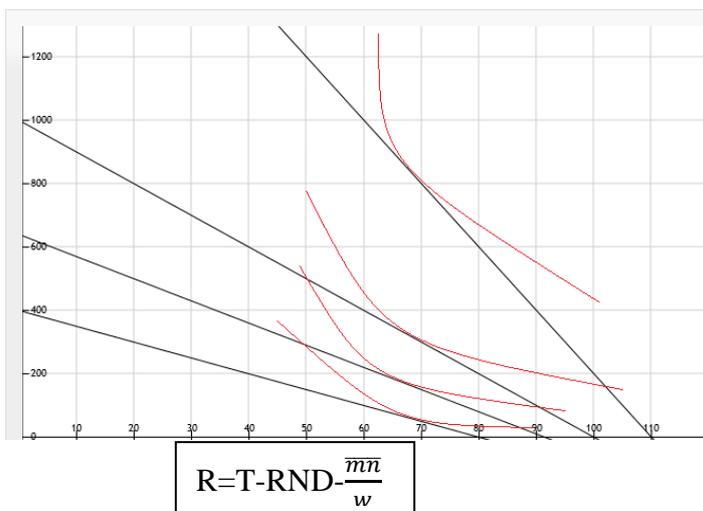
El tiempo de ocio que maximiza la utilidad se obtiene igual que antes, pero teniendo en cuenta la distinción que hemos hecho respecto al tiempo no discrecional. Ahora, el tiempo disponible para ocio = consumo recreativo, depende positivamente del salario.

$$R = T - Rnd - \frac{(T - \bar{m}_n) \alpha}{\alpha + \beta} \cdot \frac{1}{w}$$

. Esta es la optimización analítica.

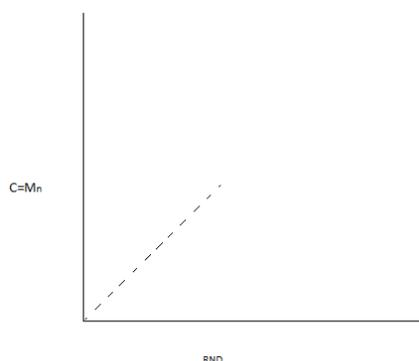
Gráfico 10: Proceso de optimización gráfico de la $U(C_r)$

C_r



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 11: Utilidad Vital



Fuente: Elaboración propia

La parte de utilidad vital proporcionada por \overline{mn} y RND es fija siempre que el salario sea igual o mayor al de subsistencia.

Si el salario es mayor al de subsistencia el consumo recreativo también aporta utilidad (Gráfico 10). Si a estos dos elementos le añadimos la (des)utilidad del trabajo y la utilidad de los factores E explicados en la introducción obtenemos la utilidad total.

3.2.2 Rigideces en el mercado laboral

El problema varía si introducimos rigideces en el mercado de trabajo. Por ejemplo en el caso de un contrato de 8 horas diarias con capacidad de librar hasta 4 horas diarias para asuntos propios y posibilidad de realizar horas extra. En este caso los individuo 1 y 3 el ejemplo anterior seguirían igual porque la nueva restricción no afecta a su elección pero el individuo 2 trabajaría 20 horas que es su mínima opción.

Lo que este ejemplo representa es que ante rigideces en el mercado laboral los individuos que manifiestan preferencias por el consumo de bienes intensivos en tiempo (ocio) se encuentran con elecciones forzadas o second best, representadas como soluciones de esquina.

Si introducimos un contrato con jornada laboral fija de 8 horas diarias y posibilidad de realizar horas extra, aumentará el gasto de los individuos cuya oferta laboral en competencia perfecta hubiese sido inferior a la estipulada y se mantendrá en el resto de individuos.

Por tanto las rigideces en los contratos laborales, impulsan el consumo de bienes intensivos en dinero restringiendo la libertad individual de elegir estilos de vida que basados en el consumo de bienes (o servicios) intensivos en tiempo maximicen su bienestar personal.

Ocurre lo contrario si suponemos que no se pueden realizar horas extras o solo se pueden optar a contratos parciales. Los individuos con preferencias intensivas en consumo, se ven forzados a trabajar pocas horas y no obtienen el salario suficiente para maximizar su utilidad.

Nótese que con rigidez me refiero a restricciones por parte del individuo que se supone es decisor. Las rigideces le afectarían limitando su capacidad de elección al imponer restricciones que le conviertan en demandante de empleo (puesto de trabajo) en vez de en oferente (de horas de trabajo).

3.3 Modelo ocio≠consumo con utilización de ambos factores.

Este trabajo está basado en dos hipótesis repetidas a lo largo de todo el texto:

- El ocio hoy en día es y tiende a ser el disfrute de bienes o servicios de consumo.
- El ocio por tanto necesita tanto de tiempo como de dinero para ser disfrutado.

Puede haber quien considere que existe diferencia entre consumo y ocio, siendo el consumo la compra de bienes y el ocio el empleo del tiempo libre. Y sin embargo acepte que en el empleo del tiempo libre es consumida una cantidad notoria de dinero.

Bajo mi punto de vista esta distinción no es acertada al estar basada en el supuesto de que el consumo no emplea tiempo. Como he justificado en el ejemplo del coche o el televisor el tiempo es consumido de forma “devengada” y es por ello que no es contabilizado. Y en esta falta de computación subyace la razón de la distinción entre ocio y consumo en base a los factores que emplea cada actividad.

A continuación se presenta una modelización que emplea la función Cobb-Douglas distinguiendo entre consumo (bien que emplea dinero) y ocio (bien que emplea tiempo y dinero). C es la parte de la renta dedicada a consumo, y C_R la parte de renta dedicada al ocio. El resto de la nomenclatura es la habitual.

$$U(C, R) = C^\alpha (C_R^a (T - L)^b)^\beta$$

Las características de esta función son similares a lo presentado anteriormente y por lo tanto sitúa la oferta laboral en un punto fijo. Esta oferta laboral fija será mayor que la propiciada por la modelización tradicional ya que la utilidad proporcionada por el tiempo ahora es menor al ser necesario que sea combinado con dinero para la obtención de ocio. Un aumento de las horas trabajadas conlleva un aumento de la renta. Una parte de esta renta será dedicada a consumo y otra a ocio. Este efecto no era tenido en cuenta con el modelo tradicional y por tanto el efecto negativo de un aumento de las horas trabajadas sobre el ocio ahora es menor, incluso puede ser positivo si el consumidor presenta un estilo de ocio muy intensivo en dinero.

Tomando C_r y C como proporciones fijas de la renta m , y derivando la función de utilidad respecto a L e igualando a 0:

Obtenemos la oferta laboral que maximiza la utilidad del individuo:

$$L = \frac{T(\alpha + \beta a)}{\alpha + \beta a + \beta b}$$

Se puede observar que la oferta laboral individual sigue dependiendo únicamente de las preferencias del individuo por ocio y consumo. Ahora además depende de si el individuo prefiere ocio intensivo en tiempo o en dinero, es decir, de los parámetros a y b .

Sí tomamos un individuo con preferencias completamente equilibradas $\alpha = \beta = a = b = 0.5$. Su oferta laboral será de 90 horas. Este individuo con la función convencional ($\alpha = \beta = 0.5$) ofrecía 60 horas de trabajo.

3.3.1 *Misma modelización pero con ocio=consumo*

La función anterior también se puede interpretar como el hecho de que los bienes de consumo proporcionan utilidad por el mero hecho de tenerlos y cuando se dispone de tiempo para utilizarlos esa actividad es ocio. Añadiendo otra variable que represente el consumo de bienes básicos a esta función creo que tendría sentido este planteamiento.

En la literatura sobre la estratificación social en base al mercado laboral, dos de los factores más importantes son el salario y el prestigio de la profesión⁴. Que los bienes de consumo sean concebidos como símbolo de haber conseguido éxito social, y que por el mero hecho de poseerlos el individuo extraiga utilidad me parece plausible. Va en relación con las necesidades de superioridad (Keynes, 1930), y su satisfacción queda fuera del problema económico.

El tener una casa grande, un coche caro, un reloj vistoso, u otros elementos que demuestren ante la sociedad que has logrado triunfar en la vida, puede ser un factor generador de utilidad. Bien por el hecho de estar satisfecho contigo mismo o bien porque otra gente te admire o envidie. Estos elementos los proporcionaría la C del modelo anterior, y la utilidad aportada por el uso de la casa, del coche, etc., estarían representados en la combinación de tiempo y dinero.

Esta interpretación de la función anterior se sitúa en la dirección del trabajo, que plantea que el ocio se obtiene del consumo.

3.4 Modelo Gary Becker

Gary Becker propone un modelo similar a la interpretación del modelo neoclásico propuesta anteriormente. Es similar porque interpreta el tiempo y el dinero como factores de producción.

En este modelo el individuo dispone de una dotación de tiempo que puede emplear en realizar actividades con las que obtiene utilidad, labores domésticas o intercambiar en el mercado.

⁴ Sobre el papel del mercado laboral en la estratificación social véase. (Kerbo,2006)

El salario intercambiado por tiempo lo puede dedicar a comprar insumos que emplea en producir mercancías domésticas o en comprar esos insumos en el mercado. Para producir mercancías domésticas requiere además tiempo.

Becker (Becker, 1976, capítulo 5) sostiene esta computación del tiempo dedicado a consumir y a otros usos no laborales del tiempo, poniendo el ejemplo de la educación. En el estudio del impacto de la educación generalmente se tienen en contabilizan como un coste las ganancias salariales no obtenidas en el tiempo dedicado al estudio.

Por tanto cualquier mercancía requiere de dinero y de tiempo, y las mercancías conseguidas a través del hogar son más intensivas en tiempo que las conseguidas a través del mercado. Tiempo y dinero son bienes complementarios en la obtención de insumos sustitutivos (domésticos y de mercado). El cuidado de los hijos por ejemplo es una mercancía que se puede conseguir en el mercado (guardería) o en casa.

El concepto de mercancía de Becker es muy amplio y puede resultar confuso. Los hijos por ejemplo son mercancías y la comida no. La comida es un insumo que produce mercancías como son el sabor o la nutrición.

Las conclusiones de este modelo son que cuando aumenta el salario, el individuo compra más factores en el mercado y produce menos en el hogar. Por el contrario, cuando aumenta el precio de los bienes de mercado o baja el salario el individuo emplea más factores domésticos e intercambia menos tiempo en el mercado.

Este modelo me parece acertado y completo. Mide el salario en términos reales equiparando una subida del salario a una bajada de los precios de los bienes de mercado. Además a raíz de la explicación del comportamiento individual (Becker, 1976), desarrolla un modelo explicativo del hogar como unidad decisional (Becker, Tratado sobre la familia, 1987). Esta interpretación permite explicar el comportamiento de los hijos y del cónyuge del “breadwinner”. Como las productividades de los miembros difieren en el mercado y en el hogar, se produce una especialización entre individuos que es mayor o menor dependiendo de la diferencia entre productividades hogar-mercado.

Bajo mi punto de vista el modelo de Gary Becker debería ocupar un lugar destacado en las facultades de economía, y aunque me parece muy acertado el ámbito de aplicación de este modelo es distinto al del neoclásico. En mi opinión el modelo neoclásico encaja mejor con

las sociedades urbanas mientras que el de Becker se ajusta más a una sociedad rural. Esto es debido al supuesto de la sustitubilidad entre producción doméstica y de mercado.

En las sociedades urbanas la oferta de mercado es muy amplia y la posibilidad de producción doméstica muy escasa, por tanto la especialización en el hogar es más complicada. Es muy complicado que el “breadwinner” trabaje en una fábrica y el cónyuge en la huerta, puesto que las fábricas están centralizadas en la ciudad y las huertas en el campo. El hogar tiende a situarse cerca del medio de vida. Esto lleva a hogares más pequeños concentrados cerca de los centros de trabajo-consumo incapaces de producir bienes domésticos. El trabajo asalariado es una obligación para la subsistencia en el medio urbano, esto tiende a infravalorar el tiempo puesto que no tiene un uso alternativo, y también la desutilidad del trabajo por la misma razón

Becker usa como ejemplo una subida del precio del queso, esto conduciría a dejar de comprarlo en el mercado y hacerlo en casa para obtener la misma mercancía, reduciendo así la oferta laboral. El problema es que no es factible producir queso en un piso o cambiar de medio de vida ante fluctuaciones en los precios. Aunque sí que puede ser un factor explicativo a largo plazo de los ciclos de urbanización-ruralización.

En el medio plazo bajo mi punto de vista la subida de los precios de los bienes de mercado lleva a un aumento de la oferta laboral para mantener la renta real ante la imposibilidad de obtener mercancías en el ámbito del hogar. Aunque a largo plazo pueda llevar a un cambio en el modo de producción.

4 LAS BASES Y LOS LÍMITES DEL CRECIMIENTO DEL CONSUMO MASIVO.

Aunque parece que con la crisis económica todo vale en pos de la recuperación del empleo y el crecimiento económico, y el aumento del consumo se vea como piedra angular de la “recuperación” económica, en las últimas décadas se ha hablado mucho del desarrollo sostenible.

Este concepto ha sido ampliamente criticado pero básicamente (aunque no únicamente) por la desvirtuación del término debido a su excesiva utilización⁵. De todas formas si concebimos el desarrollo sostenible como el hecho de poder mantener un nivel de utilidad

⁵Véase literatura decrecionista como (Latouche, 2009)

constante o creciente a lo largo del tiempo y las generaciones, deduciremos que no es factible si está basado en un incremento continuado del consumo.

El consumo como casi todo se caracteriza por ser algo cíclico. Podemos hablar de consumo sostenible cuando el ciclo de consumo se ajusta a la escala humana. Esto ocurre con la satisfacción de las necesidades básicas. El consumo de comida es (o podría ser) algo sostenible, ya que la materia consumida se recicla⁶ y puede volver a ser consumida.

No podemos decir lo mismo de los materiales de los bienes consumibles (combustibles fósiles, plásticos, minerales). Su ciclo de reutilización es mayor que la escala humana, y por tanto no se puede sostener un aumento de este tipo de consumo a lo largo del tiempo (ni siquiera reciclando los materiales reciclables). Por tanto en el ciclo de reutilización de los factores productivos encontramos el primer límite al desarrollo basado en el crecimiento continuado del consumo.

Pero no sólo factores medioambientales limitan el desarrollo. También sociales. El subdesarrollo es observado por muchos historiadores como consecuencia del desarrollo. Y es que la sobreexplotación no es sólo de los recursos sino también de las personas. Para que los habitantes occidentales puedan comprar un coche, es necesario que el indonesio que recoge caucho en el bosque y el africano que extrae los minerales necesarios tengan un salario inferior al de subsistencia. El chino que ensambla la radio y el marroquí que prepara el cableado tengan un salario de subsistencia, etc... Es un sistema de explotación satelizada en el que cada grupo que interviene se aprovecha del siguiente y en el último peldaño están los recursos naturales.

4.1 ¿Vamos hacia la civilización del ocio? ¿Es un límite al crecimiento del consumo?

Hay muchos autores que hablan de que nos encaminamos una civilización del ocio⁷, en mi opinión y como he justificado es una civilización del consumo. La civilización del ocio existió en la antigua Grecia:

“Los varones libres de Atenas, eran unos 25.000; los esclavos, cuatro veces más. Esto no quiere decir que cada ciudadano fuera un hombre ocioso mantenido por cuatro esclavos.

⁶ Entiéndase el reciclaje como la reutilización de la energía contenida en algo. Depositar basura en el contenedor de reciclaje no es reciclar, puesto que no todo se aprovecha y en el proceso se consume energía.

⁷ Véase (Becker, the economic approach to human behaviour, 1976) , (Zorrilla Castresana, 1990)

Muchos esclavos trabajaban en fábricas, minas, y oficinas públicas de importancia menor, así como de criados en casas ricas. Los ciudadanos pobres no tenían esclavos; no podían mantenerlos, ni mucho menos comprarlos.(...) Como el esclavo, aunque en menor grado, (el hombre libre pobre) estaba atado a su trabajo.” (Grazia, 1996) Hoy en día el 20% de la población consume el 80% de la riqueza. Se puede observar que el factor de explotación social es el mismo que en la antigua Grecia.

Aunque la civilización del ocio al requerir principalmente tiempo era menos intensiva en otros factores productivos:

“El esclavo no era griego. En general era importado de Asia menor y llevado al Atica por los tratantes de esclavos.” (Grazia, 1996) Se puede ver que la civilización del ocio estaba basada en la explotación de las personas más que en la de los recursos. Los “bienes consumidos” eran más intensivos en tiempo que en dinero. Lo que hacía que la civilización del ocio fuese más sostenible que la del consumo. Además como se introducirá en el siguiente apartado, la conciencia ecológica puede hacer retroceder la sociedad del consumo. A continuación vemos un apunte sobre la percepción de la esclavitud:

“La emancipación (del esclavo) no era difícil: a veces los mismos esclavos compraban su misma libertad. (...) En Grecia la esclavitud se aceptaba de una forma difícil de comprender para nosotros. Para los griegos la palabra no tenía las connotaciones que, debido a nuestra experiencia, tiene para nosotros. Políticamente la esclavitud era un tema casi neutral. Sin tocarlo se podía defender la monarquía, la tiranía o la democracia.” (Grazia, 1996) De este párrafo se puede extraer que la esclavitud en Grecia era percibida como una forma más de estratificación social, en la que si hacías méritos suficientes podías ascender. Esto ocurre también en nuestra sociedad. Pero la sobreexplotación ecológica no está legitimada, y puede convertirse en un factor de vulnerabilidad.

En realidad he justificado que el ocio y el consumo se han unificado, así que hablar de civilización del ocio aunque me parece desafortunado no me parece desencaminado. Aunque mi interpretación sea la opuesta y es que la sociedad se encamina a trabajar más para poder consumir ocio, en vez de a trabajar menos para poder “disfrutar” ocio, como predicen los profetas de la civilización del ocio. Cabe destacar que mientras en la civilización griega el trabajo estaba mal visto, después de la caída del imperio romano, con

la re-ruralización social y el auge de las órdenes religiosas el trabajo empezó a ser bien visto. Esta visión se ha potenciado más con la re-urbanización propiciada por el trabajo fabril de la industrialización.

4.2 Formación de las preferencias como elemento (des)estructurador del consumo de masas.

Una vez alcanzado el nivel de riqueza necesario para superar el problema económico Keynes aventuró un cambio gradual en la mentalidad de la gente:

“There are changes in other spheres too which we must expect to come. When the accumulation of wealth is no longer of high social importance, there will be great changes in the code of morals. We shall be able to rid ourselves of many of the pseudo-moral principles which have hag-ridden us for two hundred years, by which we have exalted some of the most distasteful of human qualities into the position of the highest virtues. We shall be able to afford to dare to assess the money-motive at its true value. The love of money as a possession -as distinguished from the love of money as a means to the enjoyments and realities of life -will be recognised for what it is, a somewhat disgusting morbidity, one of those semicriminal, semi-pathological propensities which one hands over with a shudder to the specialists in mental disease. All kinds of social customs and economic practices, affecting the distribution of wealth and of economic rewards and penalties, which we now maintain at all costs, however distasteful and unjust they may be in themselves, because they are tremendously useful in promoting the accumulation of capital, we shall then be free, at last, to discard” (Keynes,1930).

Respecto a esta predicción, es conveniente comentar que la mentalidad que Keynes espera sea removida una vez se alcance la capacidad de solventar el problema económico, es lo que se ha representado como “C” en el modelo del apartado 3.3.

Además no creo que haya indicios que hagan presagiar que ese cambio de actitud llegue por el mero hecho de alcanzar una capacidad productiva determinada. Es más, creo que la mentalidad se fortalece cuánto más se avanza en la acumulación de capital y lo justifico a continuación. Y que su abolición más que una consecuencia de la solución del problema económico me parece una condición para lograrla.

Las preferencias se desarrollan a la par que el individuo, y por tanto los factores que rodean al individuo también afectan a la formación sus preferencias

En mi opinión el imaginario social percibe la acumulación de capital (incluyendo en él bienes de consumo duradero) como éxito vital. Y es este consumo masivo impulsado por el anhelo de acumular capital el que impide liberar carga de trabajo y a la vez sustenta la verdadera acumulación de capital (no en manos del público general sino concentrada en la élite social). Esta mentalidad desvirtúa el problema económico que no se resuelve nunca al ampliarse las “necesidades” y por tanto impide que la abolición de estos valores se pueda dar. La acumulación de capital permite el consumo de masas a la vez que el consumo de masas permite la acumulación de capital. Esto es debido a la retroalimentación de las preferencias individuales por las sociales, factor que se subestima si entendemos éstas últimas como una mera agregación de las preferencias individuales.

Trasladado a la función de utilidad tratada hasta el momento, el aumento del consumo conllevaría que los nuevos individuos tuviesen una preferencia mayor por los bienes intensivos en dinero.

Encontramos pues un círculo que como hemos visto es insostenible. La ley de la demanda compensaría esta situación con una subida de precio, pero en este caso la oferta condiciona la demanda mediante la formación de las preferencias. Debemos buscar en ese mismo determinante de las preferencias un elemento estabilizador, y este podría ser la responsabilidad social.

Los individuos de las sociedades occidentales tienen entre sus valores elementos de responsabilidad social que no trasladan a su comportamiento económico. La concordancia entre esa responsabilidad social y su comportamiento económico genera un elemento estabilizador que se traslada a la función de utilidad a modo de subida del precio del consumo, eligiendo una combinación óptima más intensiva en tiempo. Una valoración más precisa de los beneficios y costes del consumo, que incluya las consecuencias que éste provoca en su entorno encarecería los bienes de consumo (“how cost”), haciendo menos atractivo realizar el esfuerzo del trabajo para conseguirlos. La función de utilidad se vería afectada de la siguiente manera.

$$U\{U_c(C, RD), U_v(\overline{mn}, RND, UL, E) = \downarrow C^a RD^b + U(\overline{mn}, RND) - \downarrow U(L) \pm \uparrow E$$

El consumo se reduce ya que el precio del mismo aumenta porque el consumidor incluye costes no contabilizados hasta el momento (how cost). Esto provoca que la utilidad se reduzca, algo que a largo plazo se puede compensar por un cambio en los parámetros α y β propiciado por una reducción de la oferta y la publicidad. La oferta laboral disminuye, aumentando la utilidad por la reducción de la desutilidad del trabajo. Respecto a los factores E ser coherente en el consumo con los valores individuales (respeto al medioambiente y justicia social) aumenta la utilidad proporcionada por los mismos.

Además a nivel macroeconómico el “how cost” al estar basado en consumo local por ser más simple conocer el proceso productivo, aumenta el caudal del flujo circular de la renta reduciendo la deslocalización. Y la sustitución de bienes intensivos en dinero o tecnológicos por bienes más intensivos en tiempo aumenta la participación de los salarios en la renta y reduce el desempleo tecnológico⁸.

Esta subida de precio propiciada por la diferenciación de bienes, es un elemento que puede romper el ciclo del consumismo logrando un equilibrio social y medioambiental en el medio plazo.

La formación de la conciencia social que permita romper el equilibrio desequilibrado no es tarea fácil. El homo economicus maximizador de utilidad se encuentra con dos problemas básicos a la hora de modificar sus preferencias. El primero es la falta de información para contabilizar los costes y beneficios reales que conlleven la diferenciación de producto mencionada anteriormente. El segundo problema es que aún con información completa el escenario se presentaría como un dilema del prisionero. El individuo que obtiene una renta dada por el equilibrio de mercado sabe que aun modificando su consumo el equilibrio no varía mientras los demás individuos se sigan comportando de la misma manera, y por tanto el procedimiento de maximización le retiene en el low cost impidiéndole pasar al how cost a no ser que tenga el convencimiento de que los demás individuos también lo van a hacer. Por tanto el planteamiento del individuo racional choca con una modificación de las preferencias, aunque es posible que se pueda dar con pequeños cambios cumulativos en las

⁸ Keynes(1930) Define el define el desempleo tecnológico como la destrucción de empleos provocados por la sustitución de mano de obra por tecnología. El consumo low cost además origina otros tipos de desempleo ver (Ritzer, 2006)

preferencias. O con un gran cambio en el factor E de la ecuación anterior, que genere una gran utilidad por pensar que se contribuye lo menos posible a la inequidad social y a la destrucción del medio.

Parece que el supuesto de información cuasi completa parece más factible. Siempre que se dé una descentralización de la economía cuando el ciclo centralizador se agote, o una democratización de las tecnologías de la información en las sociedades centralizadas. Pero hacer del dilema del prisionero un juego cooperativo en vez de competitivo parece tarea más complicada.

Lo que parece obvio es que es necesario encontrar una manera de que los intereses individuales se alineen con los sociales, haciendo que el egoísmo provoque bienestar social, como defendía Adam Smith.

Bibliografía

- Aguado, L. P. (2012). Una interpretación metodológica sobre la incorporación de los bienes y servicios culturales al análisis económico. *Lecturas de economía*.
- Albi, M. J. (2009). *Economía Pública I*. Ariel Economía.
- Becker, G. (1976). *the economic approach to human behaviour*. Chicago: Chicago press university.
- Becker, G. (1987). *Tratado sobre la familia*. Madrid: Alianza Frank, R. H. (2001). *Microeconomía y conducta*. Madrid: Mcgraw-hill. J.Dumazeider. (1968). *Hacia una civilización del ocio*. Barcelona: Estela.
- Gayer, T. R. y. (2010). *Public Finance*. Mcgraw-Hill, international edition.
- Grazia, S. (1996). *Tiempo de trabajo y ocio*. Colección semilla y surco serie de sociología .
- Gronau, R. (1977). Leisure, Home Production, and Work—The Theory of the Allocation of Time Revisited. *Journal of Political Economy*, 1099-1123.
- Harold, V. (2001). *Entertainment Industry Economics. A guide for financial analysis*. Cambridge University Press
- Harold R. Kerbo. "Social Stratification" *21st Century Sociology: A Reference Handbook*. , 2006.
- Latouche Serge (2009). *Decrecimiento y posdesarrollo: El pensamiento creativo contra la economía del absurdo*. El viejo topo.
- Jhon Maynard Keynes(1930). *Economic possibilities for our grandchildren*. Artículo escaneado de John Maynard Keynes, *Essays in Persuasion*, New York: W.W.Norton & Co., 1963, pp. 35 Disponible en: <http://www.econ.yale.edu/smith/econ116a/keynes1.pdf>
- Nicholson, W. (1983). *Microeconomía intermedia y su aplicación*. México: Nueva Editorial Interamericana 8-373.
- Puértolas J. y L. Llorente. "*Microeconomía Interactiva II*", Ed. Pirámide, 2013

Ritzer, G. (2006). *La Mcdonalización de la sociedad*. Madrid: Editorial Popular.

Zorrila Castresana, R. (1990). *El Consumo del ocio : una aproximación a la teoría del tiempo libre desde la perspectiva del consumo*. Servicio Central de Publicaciones, Gobierno Vasco.