Tema 4

El trabajo: el problema de elección

Índice

[Esquema 3](#_Toc137645089)

[Ideas clave 4](#_Toc137645090)

[4.1. Introducción y objetivos 4](#_Toc137645091)

[4.2. Horas de trabajo, productividad y crecimiento económico 5](#_Toc137645092)

[4.3. La elección en el mercado laboral 10](#_Toc137645093)

[4.4. Cambios en la elección de trabajo a lo largo de la historia 16](#_Toc137645094)

[4.5. Diferencias entre países 20](#_Toc137645095)

[4.6. Referencias bibliográficas 21](#_Toc137645096)

[A fondo 23](#_Toc137645097)

[Test 25](#_Toc137645098)

Esquema

Interfaz de usuario gráfica, Diagrama

Descripción generada automáticamente

Ideas clave

4.1. Introducción y objetivos

En este tema vamos a analizar el problema de elección del individuo. Cómo los individuos toman la mejor decisión a su alcance, dadas las restricciones que enfrentan, y cómo resuelven su disyuntiva (*trade-off*) entre ingresos y tiempo libre.

Para motivar este tema, en el cual analizaremos el problema de elección del individuo en cuanto a horas de trabajo y como estas contribuyen al desarrollo económico y a incrementar los niveles de vida de los ciudadanos, mostramos el siguiente grafico (figura 1). En él, podemos observar cómo los individuos han ido reduciendo sus horas de trabajo (en favor de sus horas de tiempo libre) y, sin embargo, se ha ido produciendo un crecimiento sostenido del producto interior bruto.

Gráfico, Gráfico de líneas

Descripción generada automáticamente

Figura 1. Evolución de las horas de trabajo y el PIB per cápita. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

Evidentemente, existe algún factor que no está siendo tomado en consideración y que explica los incrementos observados en la producción a pesar de haberse visto reducidas las horas de trabajo de los individuos. Aquí el elemento clave es el progreso tecnológico y cómo este ha provocado aumentos en la productividad de las horas trabajadas.

Visto esto, quedan claros los **objetivos** de este tema:

* Introducir el efecto del **incremento de la productividad** como consecuencia del **desarrollo tecnológico** y su efecto sobre la mejora en los niveles de vida.
* Mostrar el **problema de elección** en el mercado laboral en cuanto a número de horas de trabajo en detrimento del número de horas de tiempo libre, para lo cual utilizaremos el modelo económico de elección que fue presentado en el tema anterior.
* Veremos los **cambios que a lo largo de la historia** se han producido en dicha elección y realizaremos una comparativa de los diferentes países.

Para la confección de este tema se han utilizado los materiales disponibles de CORE-ECON basándose en su libro de referencia: CORE Team y Education, C. E. (2017). *The economy: economics for a changing World*. Oxford University Press., así como transcrito algunos de sus fragmentos.

4.2. Horas de trabajo, productividad y crecimiento económico

El problema de elección a nivel individual en el mercado laboral plantea la decisión entre la cantidad horas que un individuo oferta y la ganancia que este desea obtener, la cual se mide en términos del salario. Un **salario que viene determinado por factores externos (políticos o culturales) y por las fuerzas del propio mercado laboral**.

Esta decisión, la de la cantidad de trabajo que se oferta, en una economía es determinante a la hora de analizar el crecimiento económico, pues el trabajo es el determinante de la producción de un país y, por ende, de su crecimiento económico.

Como vimos en anteriores temas, hay otros factores que intervienen en este proceso y que condicionan la cantidad de trabajo y los efectos que este tiene sobre el crecimiento de las economías. Es este el caso de las nuevas tecnologías, las cuales incrementan la **productividad** del trabajo, provocando que la misma cantidad de trabajo genere mayor cantidad de producto final.

En 1930, **John Maynard Keynes** publicaba un texto titulado *Economic Possibilities for our Grandchildren* ['Las posibilidades económicas de nuestros nietos']. En él se planteaba que en los próximos 100 años el progreso tecnológico haría lograr un nivel de vida 8 veces superior al nivel de vida que existía en su época. Llegaba incluso a lanzar una predicción en la que indicaba que para satisfacer las necesidades económicas solo tendríamos que trabajar 15 horas a la semana. Su predicción se ha cumplido en el sentido de que nuestra **calidad o nivel de vida es muy superior a las de 1930**, aunque las horas de trabajo no se hayan reducido tanto como él predecía.

Vamos a utilizar la herramienta (modelo) aprendida en el tema anterior para entender el efecto de una mayor productividad sobre el crecimiento económico, entendido como un incremento en los niveles de vida. En concreto, nos centraremos en analizar el proceso de decisión dentro del mercado laboral, el cual se fundamenta en la relación entre la producción obtenida y las horas de trabajo, para después analizar el efecto de un incremento de la productividad en este proceso.

Para ello, volvamos a imaginar una situación y unas condiciones que nos ayuden a resumir la información de forma que podamos construir un modelo que refleje nuestro problema. Imaginemos una agricultora autosuficiente, Silvia, que **elige cuántas horas trabajar para poder comer**. El grano es para consumo propio, por lo que, si produce poco, pasará hambre.

A Silvia se le presenta (al igual que a Álex en el tema anterior) un **problema de escasez**, donde tendrá que elegir entre el consumo de grano (que le reporta utilidad) y las horas que trabaja (que se medirán en términos del coste de oportunidad, ya que estas irán en detrimento de las horas de tiempo libre).

La figura 2A muestra la función de producción de Silvia, donde, en función de la cantidad de horas que trabaja al día, produce una determinada cantidad de grano. Como se observa, en 12 horas de trabajo consigue producir 64 kg de grano. La función de producción, como vimos en el tema anterior, presenta **rendimientos decrecientes**; esto es, **a medida que trabaja más horas, una hora más de trabajo cada vez produce menos cantidad de grano**. Esto provoca que el gráfico sea cóncavo.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Figura 2A. Función de producción de Silvia. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

Si se produjese una mejora tecnológica, por ejemplo, la utilización de semillas con mayor rendimiento o de maquinaria que acelere la cosecha, se incrementaría la cantidad de grano que se produce en un determinado número de horas. Moviéndose la curva en el sentido contrario de las agujas del reloj, tal y como muestra la figura 2B, donde con este movimiento aparece la función de producción FPnueva, que ahora da a Silvia, para la misma cantidad de trabajo, una producción mayor de grano. Con 12 horas de trabajo, antes producía 64 kg de grano (punto B) y ahora produce 74 kg de grano (punto C).

Diagrama, Dibujo de ingeniería

Descripción generada automáticamente

Figura 2B. Función de producción de Silvia. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

Este es el efecto de un **cambio tecnológico**, donde también **es posible trabajar menos horas y seguir produciendo la misma cantidad (punto D)**. La nueva función de producción que ha generado la nueva tecnología tiene mayor pendiente que la original para cada cantidad de horas.

La nueva tecnología aumenta el producto marginal del trabajo (la pendiente de la función). Por cada hora adicional de trabajo, produce más grano del que lograba producir.

El tiempo que no dedicamos a trabajar es nuestro tiempo libre, que utilizamos para comer, dormir y el resto de las tareas que se hagan al día, por ejemplo, el ocio. Para la decisión de cuánto trabajar y cuánto tiempo libre tener, utilizamos la **FPP** (frontera de posibilidades de producción), relacionando la cantidad de grano producido y las horas de tiempo libre al día, como muestra la figura 3.

**La pendiente de esta de la FPP refleja la RMS** (relación marginal a la que las horas libres pueden transformarse en cantidad de grano) o, en otras palabras, el **coste de oportunidad del tiempo libre**. Y dicha pendiente también se ve modificada con la mejora tecnológica, moviéndose ahora en el sentido de las agujas del reloj. Vemos como la nueva FPP provocada por la tecnología permite a Silvia acceder a mejores combinaciones que antes (línea roja).

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Figura 3. Función de producción de Silvia. Fuente: elaborado a partir de CORE Team y Education, 2017.

La FPP nos da las combinaciones factibles para Silvia, pero, para conocer cuál es la combinación que más utilidad le reporta, necesitamos conocer sus preferencias sobre el tiempo libre y el consumo de grano producido. Para ello, dibujamos sobre las **curvas de indiferencia de Silvia**, como se muestra en la figura 4.

La decisión óptima, donde Silvia maximiza su utilidad con la FPP original, es el punto A, donde tenía 16 horas de tiempo libre y producía 55 kg de grano. Sin embargo, con la llegada de la nueva tecnología (nueva FPP) ahora la decisión óptima es el punto E, donde tiene 17 horas de tiempo libre y 61 kg de grano.

Si el punto A estuviese marcando el nivel de vida de Silvia (ya que hemos simplificado su vida a producir y alimentarse de grano y tiempo libre), vemos cómo la llegada de una tecnología ha mejorado su nivel de vida porque ahora tiene más tiempo libre y más cantidad de grano.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Figura 4. FPP y curvas de utilidad de Silvia. Fuente: elaborado a partir de CORE Team y Education, 2017.

Aquí es importante destacar que este es uno de los resultados posibles. Si las curvas de indiferencia o las FPP las hubiéramos dibujado de forma diferente, las soluciones hubieran sido diferentes. Pero este modelo nos permite entender de forma práctica cómo mejora el nivel de vida al introducir una tecnología, entendido este como una mayor producción invirtiendo la misma cantidad de trabajo, lo que permitirá con los mismos recursos de trabajo incrementar la producción y, por ende, los niveles de vida de los ciudadanos.

4.3. La elección en el mercado laboral

El ejemplo de Silvia ha sido muy ilustrativo para entender cuánto produce en función del tiempo de trabajo que invierte y cómo la producción puede crecer, sin variar dichas horas de trabajo, cuando se introduce una mejora tecnológica.

Pero, en el mercado laboral, los individuos trabajan para obtener un salario. Por tanto, lo que les reporta utilidad no es tanto el trabajar o el producir, sino el ingreso que van a obtener como remuneración de sus horas de trabajo. Dicho salario, es importante indicar, que viene dado: los individuos entran a un determinado mercado conociendo cuánto dinero van a recibir por cada hora de trabajo que decidan ofrecer.

Veamos un ejemplo cercano. Imaginemos que al salir de la universidad estamos buscando trabajo y que nos conformamos con ganar un salario de 15 euros a la hora, esto es, aceptaremos trabajar para este salario o a partir de dicho salario.

Cada tipo de trabajo tiene asociada una determinada cantidad de horas, por lo que tanto el salario como las horas de trabajo determinarán el ingreso total y las horas de tiempo libre. Estamos, por tanto, construyendo un **modelo de decisión sin sistema bancario** (porque todavía no ha sido introducido), por lo que el individuo no puede ir a pedir préstamos para incrementar su consumo actual. Tampoco puede ahorrar, por lo tanto, todo lo que ingrese tendrá que gastarlo.

Si el individuo obtiene un salario de w por hora trabajada y tenemos de tiempo libre t, cada día trabajamos (24 - t) horas y el ingreso y, por tanto, el consumo máximo que podrá realizar será:

ingreso = consumo = w · (24 - t)

A esta ecuación la denominamos **restricción presupuestaria**, ya que **muestra el máximo que se puede permitir comprar (su ingreso)**. Una restricción presupuestaria aparece en cualquier mercado y la naturaleza de los bienes que se adquieren es variada. Puede tomar el individuo la decisión de consumir un bien de consumo o servicio u otro, dentro del mercado de bienes y servicios. Pero también, en el contexto del mercado laboral, tomará la decisión de consumo decidiendo entre la cantidad de gasto en consumo personal y el tiempo libre que decide adquirir.

La restricción presupuestaria es la ecuación que muestra la cantidad de bienes y servicios que se pueden adquirir.

La figura 5 muestra con una línea roja las combinaciones de horas de tiempo libre e ingreso o consumo que se pueden realizar con un salario de 15 euros. En el eje horizontal representamos el tiempo *t*, las horas de tiempo libre, que tendrán un valor máximo de 24 horas para aquellos individuos que no trabajen, y en el eje vertical, el consumo (o ingreso), *c*. El consumo máximo dependerá del valor del salario/hora, para un salario hora de 15 €, la ecuación de la restricción presupuestaria para un salario es:

c = 15 · (24 - 8) = 240

Gráfico

Descripción generada automáticamente

Figura 5. Tiempo libre y consumo. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

La **pendiente de la restricción presupuestaria** (línea roja) corresponde al salario, que nos indica que, para tener una hora adicional de tiempo libre, debemos renunciar a una hora de trabajo, por consiguiente, a 15 euros. Así, **esos 15 euros pondrán precio, en términos de coste de oportunidad, al tiempo libre**. Todo lo que se encuentra dentro de la línea roja (área roja) se conoce como el **conjunto factible**.

A diferencia de lo que ocurría en el caso de Silvia (donde la RMS cambiaba con sus horas de trabajo), la relación marginal de transformación entre consumo y horas de tiempo libre en este ejemplo es constante, e igual a 15, por eso, la restricción presupuestaria es recta y no cóncava.

Para conocer en este ejemplo cuál sería la combinación elegida, se deben dibujar las **curvas de indiferencia**. En **el punto más alto posible, donde la RMS = RMT = w**. Es decir, donde la pendiente de la restricción presupuestaria (línea roja) es igual a la pendiente de la curva de indiferencia (línea azul), **sería nuestra elección**.

En nuestro caso, esta situación se da en el punto A, donde se trabajan 6 horas al día, se disfrutan de 18 horas de tiempo libre y se obtiene un consumo posible de 90 euros. Llegado a este punto, es importante reflexionar por qué donde corta la curva de indiferencia CI2 con la restricción presupuestaria no es un punto estable ni deseable para el individuo, al que le interesará desprenderse de horas de trabajo y tomar más horas de tiempo libre.

Una vez se determina una situación idónea, se pueden dar dos tipos de **efectos**, los cuales pueden producir cambios en la elección óptima, que son: el **efecto renta y el efecto sustitución**, los cuales vienen a explicar cómo reacciona el individuo ante un aumento del ingreso.

Efecto renta

Imaginemos que obtenemos un premio que nos proporciona una renta vitalicia de 50 euros al día. Por supuesto, este evento afectará a la decisión que tomemos sobre cuántas horas trabajar ya que, para cualquier cantidad de horas de trabajo, los ingresos totales (consumo, c) se incrementa en los 50 euros. De tal forma que la nueva restricción presupuestaría quedaría así:

C = 15 (24 - t) + 50

Se muestra este efecto de forma gráfica en la figura 6, donde la nueva restricción presupuestaria permite obtener mayor rendimiento (consumo), dadas unas mismas horas de tiempo libre; por ejemplo, si tuviera 24 horas de tiempo libre (0 horas trabajando) podría consumir 50 euros, el premio.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Figura 6. Efecto renta. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

El ingreso nuevo (efecto renta) no cambia el coste de oportunidad del tiempo, es decir, cada hora de tiempo libre adicional sigue suponiendo renunciar a 15 euros (el salario). Sin embargo, esta nueva recta presupuestaria hace que, dadas nuestras preferencias (curvas de indiferencia), nos movamos hacia otro punto. En la figura 5 las curvas de indiferencia hacen que se decida reducir las horas de trabajo hasta las 4,5 horas, teniendo 19,5 horas de tiempo libre e incrementando su consumo a 117,5. Sin embargo, **lo que ocurra ante un efecto renta depende de las preferencias de cada individuo**. Como muestra la figura 7, unas curvas de indiferencia diferentes podrían provocar, por ejemplo, que no se decida reducir el número de horas a trabajar y continuar trabajando el mismo tiempo obteniendo más ingresos.

Diagrama

Descripción generada automáticamente con confianza media

Figura 7. Efecto renta alternativo. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

Se denomina efecto renta al efecto que produce en la elección de un ingreso adicional sin alterar el coste de oportunidad.

Efecto sustitución

Imaginemos ahora que se produce un incremento del sueldo. Es decir, en lugar de tener un salario de 15 euros a la hora, pasamos a ganar 25 euros a la hora. La nueva restricción presupuestaria quedaría así:

C = 25 (24 - t)

La forma gráfica de esta nueva restricción presupuestaria sería la que muestra la figura 8, donde con 0 horas trabajadas el consumo sería 0. No obstante, en este caso, por cada hora de trabajo se puede consumir 25 euros en lugar de 15; es decir, la pendiente de la recta ahora es 25. El conjunto factible se ha expandido, lo que ha provocado que, dadas esas curvas de indiferencia, **el nuevo punto óptimo sea el punto D, donde se trabaja una hora más (7) y se incrementa el consumo**.

Gráfico

Descripción generada automáticamente

Figura 8. Efecto sustitución. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

Al incrementar el salario, ocurren dos efectos. En primer lugar, para cada nivel de tiempo libre se puede consumir más y, además, el coste de oportunidad del tiempo libre es mayor; es decir, **la RMT del tiempo en ingresos ha aumentado**, lo que significa que trabajar se ha vuelto más interesante. Esto se denomina **efecto sustitución**.

El efecto sustitución es el efecto que provoca cambios en el coste de oportunidad.

4.4. Cambios en la elección de trabajo a lo largo de la historia

La evolución de la especie humana ha pasado por muchas etapas, en las que ha decidido cuánto tiempo trabajar en función de los rendimientos esperados. Cuando los seres humanos pasamos de ser nómadas cazadores-recolectores a agricultores, sacrificamos horas de nuestro tiempo libre por tener mayor seguridad de obtener alimento.

Los nómadas cazadores-recolectores solo tenían que preocuparse de cazar o recolectar cuando tenían la necesidad. Sin embargo, con el paso del tiempo, el ser humano se convirtió en agricultor y ganadero, lo que le exigía emplear mayor número de horas para cuidar las cosechas y los rebaños y, así obtener su comida.

Algo similar ocurrió con la Revolución Industrial. En el año 1600, el trabajador medio británico trabajaba unos 266 días al año. A partir de la Revolución Industrial, los salarios se incrementaron y, en 1870, el horario de trabajo pasó a los 318 días.

Este incremento de las horas de trabajo se puede explicar, en parte, a partir del modelo simplificado que hemos visto en los apartados anteriores. Sin embargo, el supuesto ***ceteris paribus*** que establecemos para **simplificar** los análisis puede **omitir** detalles importantes. Independientemente de estos detalles, vamos a intentar explicar lo que ha sucedido en Estados Unidos desde 1900 hasta 2013.

La figura 9 muestra el cambio producido en el tiempo libre al día para un ciudadano estadounidense y los bienes al día (en dólares) que consume. Para determinar los puntos tendríamos que saber las preferencias de los ciudadanos en ambos momentos del tiempo y, dado que esto es imposible, se ha conjeturado cuáles fueron las preferencias en función de lo que ha sucedido posteriormente.

En 1900, se situaban en el punto A, mientras que en 2013 se sitúan en el punto C. En este período de tiempo se ha producido un incremento en el salario real de los ciudadanos de Estados Unidos (se ha incrementado *w*).

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Figura 9. Efectos en Estados Unidos. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

Este incremento, como hemos visto, produce **dos tipos de efectos**:

* **Efecto renta (o efecto ingreso):** el desplazamiento de A hacia C refleja el efecto renta (también representado por la línea discontinua), que muestra el efecto que tiene el tener más consumo, dadas unas horas de trabajo. Este efecto hizo que los trabajadores en EE. UU. se tomaran más tiempo libre.
* **Efecto sustitución:** el incremento del coste de oportunidad del tiempo libre hace que los trabajadores escojan el punto D, donde trabajan más horas, en lugar de C.
* **Efecto total:** como vemos, el efecto que un incremento en los salarios ha tenido sobre el número de horas que se trabajan y la cantidad de bienes al día depende de la diferencia entre el efecto renta y el efecto sustitución.

Reino Unido, hasta 1870

En Reino Unido hemos visto que, hasta 1870, el aumento en el salario vino acompañado por el aumento en las horas de trabajo:

* **Efecto renta:** dados los niveles tan bajos de consumo, en aquel período hizo que la predisposición (preferencias) de los trabajadores a sustituir el tiempo libre por bienes no se incrementara mucho, cuando el incremento salarial lo permitía.
* **Efecto sustitución:** sin embargo, los trabajadores observaron un incremento de su productividad haciendo que cada hora de trabajo adicional, fuera una mayor recompensa, por lo que tenían muchos incentivos para incrementar su jornada laboral.
* **Efecto total:** hasta 1870, en Reino Unido, el efecto sustitución negativo (reducción del tiempo libre) era mayor que el efecto renta, lo que hizo que además del salario aumentaran las horas extra.

Siglo XX

**En el siglo XX se incrementan los salarios y descienden las horas trabajadas:**

* **Efecto renta:** durante este período los trabajadores ya tenían mayores niveles de consumo y comenzaban a valorar más el tiempo en términos relativos, por lo que el efecto renta fue mayor.
* **Efecto sustitución:** se mantuvo y fue similar a lo observado hasta 1870.
* **Efecto total:** al comenzar a pesar más el efecto renta sobre el efecto sustitución, las horas de trabajo comenzaron a disminuir.

Es importante destacar que durante este período también se produjeron cambios en la cultura y en las preferencias de los ciudadanos de los países, en definitiva, en sus curvas de indiferencia. Por ejemplo, en la última parte del siglo XX las horas de trabajo subieron en EE. UU. y en Suecia, sin embargo, los salarios no se modificaron. Es posible que, en esos años, estadounidenses y suecos pasaran a valorar más el consumo que el tiempo libre en términos relativos; es decir, la RMS cambió.

¿Qué ha ocurrido, qué está ocurriendo y qué ocurrirá?

La confluencia de efectos económicos como los que hemos analizado unida a las influencias políticas, sociales y culturales afectan a las decisiones que tomamos de forma muy sorprendente.

Por ejemplo, en la actualidad, muchos millonarios están trabajando más horas a pesar del incremento de los salarios y las mejoras tecnológicas, pero ¿qué ocurrirá en el futuro?

El historiador económico **Robert Fogel**, en su trabajo «El cuarto gran despertar y el futuro del igualitarismo», analizó el tiempo dedicado por las personas a trabajar y a ocio en función de lo que denominó el **tiempo discrecional**, que es el tiempo que nos queda después de emplear el tiempo necesario para las tareas esenciales (dormir, comer, higiene, etc.).

La figura 10 nos muestra el tiempo de vida y el reparto entre las horas de trabajo y de ocio, realizando una comparativa de pasado a futuro.

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

Figura 10. Tiempo de vida. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

Como vemos, las horas totales de vida que puede tener una persona a lo largo de su vida se han incrementado a lo largo de los años. Él estimó que en 1880 la mayor parte de esas horas de vida las dedicábamos a trabajar. En 1995 el tiempo de ocio ya era superior al tiempo de trabajo a lo largo de la vida de una persona. Para el año 2040 predijo que el tiempo de ocio sería el triple del tiempo de trabajo.

No sabemos si estas estimaciones son correctas y acertarán en un futuro, pero sí se puede extraer una conclusión clara y es que **las revoluciones tecnológicas han hecho que el tiempo de trabajo represente cada vez un porcentaje menor en nuestro tiempo de vida.**

4.5. Diferencias entre países

A partir de datos de la OCDE (Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo), la figura 11 muestra el consumo diario y el tiempo libre para el trabajador medio de México, Turquía, Corea del Sur, EE. UU. y Países Bajos. Como podemos observar, si la persona tiene 24 horas de tiempo libre (no trabaja), no obtiene ingresos, mientras que a partir de ahí cada país tiene una línea diferente.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Figura 11. Diferencias entre países. Fuente: CORE Team y Education, 2017.

El tiempo libre en México y Corea del Sur es prácticamente igual, sin embargo, el salario en Corea del Sur es superior. Por otro lado, el salario de los surcoreanos, estadounidenses y holandeses es prácticamente el mismo, pero los surcoreanos tienen menos horas de tiempo libre.

Dadas las curvas de preferencias dibujadas, después de deducir el posible comportamiento de los ciudadanos de cada país y de observar su situación en el punto Q, sucede algo curioso: se da la intersección de las curvas de indiferencia de Corea del Sur y Estados Unidos. Sin embargo, en este punto la curva de indiferencia de los estadounidenses tiene mayor pendiente que la de los surcoreanos, lo que implica que el estadounidense medio está dispuesto a renunciar a más unidades de bienes a cambio de tiempo libre, es decir, el estadounidense valora más el tiempo libre que el surcoreano.