

El análisis económico de la familia

Francisco Cabrillo

Arbor CLXXIV, 685 (Enero 2003), 77-97 pp.

I. La familia desde la microeconomía

Si hay una institución en la que la utilización de la ciencia económica para su estudio ha suscitado críticas, ésta es, sin duda, la familia. Y, a pesar de ello, las aportaciones de los economistas a la investigación de la estructura y la evolución de la familia han sido relevantes; y sus argumentos son ampliamente utilizados —unas veces de forma consciente y otras no— por sociólogos, juristas o politólogos.

La aplicación de la microeconomía al estudio de la familia es bastante reciente, y ha sido sólo en los últimos veinte o treinta años cuando se ha realizado en forma regular y sistemática. No se quiere decir con tal afirmación, desde luego, que con anterioridad no existieran estudios sobre determinados aspectos de la vida familiar realizados desde un punto de vista económico. Parece innecesario recordar los bien conocidos trabajos de Malthus sobre la teoría de la población; o algunos estudios, menos populares, realizados en el siglo pasado sobre la herencia o la estructura de la propiedad familiar. Pero estos trabajos no significaban la incorporación de la institución familiar al núcleo del análisis económico. Y es ésto, precisamente, lo que está haciendo la teoría económica actual, en cuanto considera la institución familiar en relación estrecha con el comportamiento de magnitudes económicas tan importantes como la estructura del consumo o la oferta de trabajo, tanto a corto como a largo plazo; y, además, analiza sus cambios como consecuencia de las variaciones experimentadas por la tecnología y los cambios en determinados precios relativos, principalmente el del precio sombra del trabajo doméstico.

En el desarrollo de estos modelos la obra del profesor Gary Becker ha tenido una importancia excepcional. Becker comenzó estos trabajos en la década de 1950; pero no sería hasta algunos años más tarde cuando el modelo iría tomando la forma que tiene hoy. En 1981 publicó la primera edición de su *Tratado sobre la familia*,¹ libro en el que recopiló los resultados de numerosos trabajos anteriores y que se ha convertido en la obra más representativa de la nueva teoría económica de la familia. Su punto de partida es una función de utilidad neoclásica, entre cuyos argumentos se encuentran, además de las mercancías de consumo tradicional, otros bienes como los hijos, el prestigio y la estima social, el altruismo, y, en general, todo el conjunto de bienes que no pueden comprarse directamente en el mercado, pero que son producidos en los hogares. A partir de aquí se utiliza el instrumental microeconómico básico para estudiar los emparejamientos entre cónyuges, las formas del contrato matrimonial, el divorcio, la demanda de hijos, el altruismo en la familia y la evolución de esta institución.

Uno de los cambios más importantes experimentados por la moderna teoría económica del consumo consiste precisamente en haber dado entrada a los bienes de producción doméstica en el análisis microeconómico del comportamiento humano. La teoría tradicional parte de un modelo más simple, en el cual una persona sólo tiene dos opciones a la hora de decidir qué hacer con su tiempo. La primera opción consiste en trabajar para una empresa o vender sus propios productos o servicios en el mercado, lo que le proporciona unos ingresos monetarios que posteriormente puede gastar en la adquisición de bienes y servicios cuyo consumo le supone utilidad. La segunda, dedicar su tiempo al ocio, término bajo el cual lo que hemos denominado el enfoque tradicional incluye todo tipo de actividades placenteras que proporcionan a la persona utilidad directamente. Uno de los problemas económicos básicos de alguien que quiera organizar su vida para obtener la máxima utilidad consiste, por tanto, en determinar el número de horas que dedicar a cada uno de los dos grupos de actividades. Las horas empleadas en el trabajo pueden resultar poco placenteras, pero permiten ganar dinero. Las horas dedicadas al ocio resultan, sin duda, mucho más gratas. Pero, si la persona en cuestión empleara todo su tiempo en actividades de ocio, no obtendría dinero alguno para adquirir los bienes precisos para vivir y realizar las actividades deseadas. El aumento del salario por hora que una persona obtiene en la empresa puede ser interpretado, por tanto, como un aumento del precio-sombra que esta persona debe pagar por una hora de ocio. Y hay que esperar que, si se mantienen iguales las demás circunstancias, las personas que ganen un salario

por hora más elevado dediquen más tiempo al trabajo en la empresa y menos al ocio.

La realidad parece confirmar esta hipótesis. Pero hay que hacer dos salvedades importantes, que pueden modificar sustancialmente nuestras conclusiones. La primera es que no todo el mundo tiene las mismas preferencias. Hay personas que valoran el dinero más que otras; y no todas están dispuestas a renunciar a una hora de ocio por la misma cantidad de dinero, aún bajo el supuesto de que las demás circunstancias sean iguales. La segunda es que este supuesto de «demás circunstancias iguales» es poco realista. Las necesidades de las distintas personas pueden diferir sustancialmente por multitud de causas. Y aquí la familia desempeña, sin duda, un papel importante. A un padre de familia numerosa con recursos económicos escasos una determinada cantidad de dinero le resulta, seguramente, mucho más útil que a un soltero sin responsabilidades familiares. En otras palabras, la utilidad que proporciona el dinero es distinta para cada persona; y, por tanto, esta distinta apreciación subjetiva del valor del dinero condiciona necesariamente las decisiones que se adopten sobre la conveniencia o no de dedicar algunas horas más al trabajo remunerado o al ocio.

La incorporación al modelo de aquellas actividades que —como el trabajo doméstico— no son ni de producción para el mercado ni de consumo, complica, y al mismo tiempo enriquece, este sencillo esquema; pero, igualmente, permite encontrar explicaciones más realistas, que incluyen explícitamente la división del trabajo en el seno de la familia. Ahora, el problema no es sólo elegir entre actividades de trabajo remunerado y ocio, sino también buscar la forma más eficiente de satisfacer las necesidades básicas, que pueden ser cubiertas mediante el trabajo doméstico o mediante bienes y servicios adquiridos en el mercado.

Supongamos el caso de una persona que vive sola y se plantea cuál es la forma más eficiente de solucionar el problema de su alimentación. Para simplificar, supondremos también que son dos, básicamente, las alternativas que se le presentan: preparar por sí misma la comida o acudir a un restaurante; que esta persona es, en principio, indiferente con respecto a la adopción de una u otra solución; y que pretende que el tiempo que dedica a las actividades de ocio puro permanezca igual, sea cual sea la solución por la que opte. Dadas estas condiciones, es fácil ver que el tiempo dedicado a ir al mercado, comprar la comida, prepararla en casa y lavar los platos puede medirse en términos de coste de oportunidad en el sentido antes indicado. La

decisión final depende del salario que deje de percibir como consecuencia de dedicar menos horas al trabajo en la empresa y más horas al trabajo doméstico. Una persona que gane un salario elevado encuentra, seguramente, que la reducción de sus ingresos motivada por el hecho de comer en casa es superior al coste extra que le supondría el pago de la factura del restaurante; y comer fuera sería, por tanto, la opción elegida. A medida que vayamos considerando el caso de personas de salario más reducido, encontraremos que la diferencia entre el coste de oportunidad de trabajar menos horas y el coste extra de comer en un restaurante va disminuyendo. Y, a partir de un determinado nivel salarial, sería más eficiente reducir el número de horas dedicado a la empresa y comer en casa.

II. Economía de la familia y biología: La lógica de los comportamientos humanos

Los nuevos desarrollos de la teoría microeconómica resultan, sin duda, imprescindibles para entender la moderna teoría económica de la familia. Pero no constituyen su único fundamento científico. En los últimos años la aplicación de modelos biológicos al estudio del comportamiento humano en el seno de la familia ha ido cobrando un cierto impulso; y está bastante generalizada la idea de que el análisis de algunas actitudes en el seno de la comunidad familiar puede verse enriquecido mediante la aplicación de algunos resultados obtenidos por los biólogos.

La biología puede convertirse así, en nuestro campo, en una ciencia auxiliar muy interesante de la teoría económica². Los comportamientos familiares tienen, sin duda, un elemento cultural muy importante. Pero sería un error olvidar que tienen también un contenido biológico significativo, por lo que determinadas conductas familiares, las estrategias matrimoniales o el altruismo, por ejemplo, pueden ser mejor comprendidas si se tienen presentes las formas de comportamiento de algunas especies animales que han mostrado su eficiencia mediante el éxito en el proceso de la selección natural.

En el lenguaje que habitualmente utilizan los economistas podríamos decir que los animales, hembras y machos, se emparejan de acuerdo con estrategias bien definidas que maximizan algún tipo de «función de utilidad». El grado en el que la estructura genética del animal determina o condiciona su estrategia puede variar de forma notable. Un insecto puede vivir sólo unos días y comportarse casi como un

autómata, cuyas acciones no reflejan una inteligencia activa, para conseguir la reproducción de sus genes. Las restricciones impuestas por el medio ambiente y la breve duración de su vida —lo que los economistas denominarían «la naturaleza»— le obligan, en efecto, a seguir un estricto patrón de comportamiento genéticamente establecido.

Cuanto más evolucionado es el animal, los grados de libertad de su conducta aumentan y su comportamiento es determinado con menor intensidad por su estructura genética. Pero esto no implica que el comportamiento humano sea un cien por cien cultural. La idea de una distinción radical entre los hombres y los animales, de acuerdo con la cual los últimos se guiarían solamente por instintos biológicos, mientras el comportamiento de los primeros vendría determinado por completo por la sociedad y la cultura en la que viven parece hoy difícilmente aceptable. Conviene establecer, ante todo, que cualquier conducta, sea cultural, o genética, practicada por el hombre o por un animal, contribuye al éxito reproductivo del individuo que la practica y, en consecuencia, a la supervivencia y evolución de su especie o de su sociedad, solamente si obedece a criterios económicos —es decir, de utilización eficiente de los recursos disponibles— o, en todo caso, es compensada por otras conductas que siguen dichos criterios.

Si buscamos la forma de comportamiento más básica de todo ser vivo, hay pocas dudas de que el principal argumento de lo que, con una cierta libertad terminológica, podríamos denominar la «función de utilidad» de cualquier criatura viviente en la Tierra parece ser su propia reproducción. De acuerdo con la teoría de Dawkins,³ el principal objetivo de cualquier ser vivo es la reproducción de sus propios genes. Muchas estrategias de emparejamiento y reproducción sólo pueden entenderse bien desde este punto de vista.

Esta idea general no implica, sin embargo, la identidad de estrategias de todos los animales ni de los dos sexos. Por el contrario, dadas las diferencias biológicas entre los sexos, la estrategia reproductiva óptima de los machos y las hembras de la misma especie puede ser sustancialmente diferente. Mientras éstas mantienen estrategias de reproducción «intensivas», basadas en fuertes inversiones en un número relativamente reducido de descendientes, las estrategias de aquéllos suelen ser, por el contrario, «extensivas», ya que cuanto mayor sea el número de descendientes de un determinado macho, mayor es la probabilidad de que sus genes se transmitan a la futura generación de su especie. El macho puede tener una cierta seguridad de que la hembra con la que se ha emparejado hará todo lo posible por convertir a la cría en un individuo adulto. La promiscuidad es, por tanto, una forma eficiente de estrategia reproductiva para los machos.

En qué grado afectan estos concretos condicionamientos biológicos al comportamiento de la especie humana en la organización familiar? No parece posible responder esta pregunta con generalidad y certeza. Por una parte, la propia evolución humana ha introducido cambios sustanciales en nuestras funciones de utilidad, que han hecho que la reproducción de los genes desempeñe hoy, para mucha gente, un papel muy poco relevante. Y, por otra, las discusiones sobre la importancia de la genética frente a los condicionamientos impuestos por el medio social distan de haber alcanzado un resultado de aceptación general. Baste señalar aquí, por tanto, que, sin pretender en absoluto definir al hombre como un simple animal cuyo comportamiento está determinado por su biología, es imposible negar que las formas sociales y culturales tienen un fundamento biológico, sin el cual no se pueden entender muchos aspectos del comportamiento humano; y que la estructura familiar ha reflejado siempre estos condicionamientos biológicos a través de las muy diversas formas que ha adoptado en los diversos países y períodos históricos. La integración de este sustrato biológico constituye hoy uno de los campos de investigación de mayor interés para el análisis económico del comportamiento humano en el seno de su organización familiar.

III. El análisis económico de la familia y el altruismo

El campo concreto de aplicación más interesante de este enfoque es, seguramente hoy, el análisis del altruismo, tema sobre el que existe una amplia literatura reciente tanto desde el campo de la biología como desde el de la economía. En contra de lo que se afirma a menudo desde una visión simplista en exceso que identifica el comportamiento económico con actitudes egoístas y no cooperativas, la realidad nos muestra numerosos casos de conductas altruistas y de cooperación, sin las cuales no podría entenderse la vida social. Es lógico, por tanto que los economistas hayan dedicado en los últimos tiempos especial atención al análisis de este tipo de comportamientos⁴.

Suele definirse el altruismo como un sentimiento o norma de conducta que nos mueve a conseguir el bien de otros. Pero esta búsqueda del bien de los demás puede tener formas y motivaciones muy diversas. Para la sociobiología, el altruismo puede ser consciente o inconsciente. El altruismo inconsciente o duro es impulsivo y quien lo practica no espera recompensa de ningún tipo. Es un mecanismo que responde al patrimonio genético de la especie, un rango desarrollado durante

la evolución, dirigido a proteger al grupo por encima del individuo. El altruismo consciente o blando es, en cambio, un producto cultural exclusivo del hombre. Por supuesto que el hombre también puede tener conductas altruistas impulsivas e inconscientes; y es fácil encontrar en la vida real numerosos ejemplos de este tipo de conductas (el individuo que se lanza al agua para salvar a otra persona, quien entra en una casa en llamas para salvar a un niño, etc.). Pero los comportamientos humanos que reflejan una actitud altruista a lo largo de un período de tiempo más o menos dilatado suelen fundarse, en cambio, en la existencia de una posible recompensa, material o psicológica. Se trata, por tanto, de un altruismo racional y consciente.

Esta conducta puede interpretarse como un seguro que una persona contrata ante la incertidumbre que le ofrece su propio futuro. Un individuo se comporta de forma altruista con la esperanza de que, llegado el momento, le correspondan de la misma manera. Se trata de un intercambio de conductas altruistas, un altruismo recíproco. Como el altruismo consciente es un producto cultural, puede desarrollarse por observación de conductas altruistas y por aprendizaje en el seno de la familia o del grupo social y varía en función del tipo de sociedad y del orden de valores de ésta. No tiene el mismo valor un anciano inválido para una familia china o judía con una tradición y una religión que estimula la veneración de los ancianos que para una familia moderna en una gran ciudad. De igual forma, el coste y la productividad de cada miembro varían mucho según su forma de vida. Es aventurado pensar que la familia tradicional y campesina es, por principio, más altruista que la familia posterior a la revolución industrial ya que ésta última soporta unos costes mucho mayores cuando sus miembros más débiles pierden su valor económico y se convierten en una carga.

Desde la teoría económica puede considerarse que un individuo altruista se comporta racionalmente y con su conducta intenta maximizar sus beneficios exactamente igual que cualquier otro agente económico. Lo que diferencia a la persona altruista de la que no lo es radica en que, para la primera, el bienestar depende parcialmente del bienestar de otros. De tal manera que el altruismo supone incluir en la propia función de utilidad la utilidad de otras personas. Si se define la función de utilidad de la persona A en la forma:

$$U_A = U_A(x_1, x_2, \dots, x_n, U_B, \dots, U_Z)$$

puede decirse que esta persona es altruista, ya que en su función de utilidad entran como argumentos no sólo los bienes que ella misma

consume, $(x_1, x_2 \dots x_n)$ sino también la utilidad de las personas $(B \dots Z)$, cuyo bienestar interesa a esta persona.

En el análisis de las instituciones sociales resulta habitual contraponer aquellas en las que sus miembros actúan guiados por el principio egoísta de búsqueda del beneficio individual y aquellas regidas por el principio de la cooperación social. El mercado sería buen ejemplo de las primeras y la familia el prototipo de las segundas. La realidad es, sin embargo, bastante más compleja. No es extraño encontrar en instituciones «egoístas» comportamientos cooperativos y comportamientos no cooperativos en instituciones supuestamente «altruistas». Por otra parte pueden existir conductas aparentemente altruistas cuyo principal objetivo sea el bienestar propio, cuya consecución pueda llevarnos a ayudar y a cooperar con personas cuyo bienestar no nos interesa o a las que incluso detestamos. Colaborar con el grupo puede ser el mejor camino para mejorar nuestra propia situación.

Aunque es posible que el bienestar de una persona que nos resulta desconocida forma parte de nuestra propia función de utilidad, lo más habitual es que nuestro grado de altruismo hacia alguien sea una función directa del grado de proximidad que tengamos con esa persona. Hay que esperar, por tanto, mayor grado de altruismo hacia un hijo que hacia un extraño; y que estemos dispuestos a prestar nuestra colaboración «desinteresada» más a una institución pequeña de la que formamos parte, como la asociación de vecinos de una aldea, que a una institución grande de la que somos poco más que un número, como el Municipio de una gran ciudad o el Estado.

Este comportamiento selectivo tiene una explicación clara tanto desde el punto de vista de la biología como del de la economía. En lo que a la biología se refiere —y de acuerdo con lo apuntado en la sección tercera de este capítulo— si el objetivo de todo ser vivo es maximizar la transmisión de sus genes a otras criaturas de su especie, la estrategia óptima ha de ser, sin duda, aquella que dé prioridad a quienes forman el grupo más estrecho de un determinado individuo y comparten sus genes.

Desde la teoría económica, puede explicarse también esta preferencia por los individuos más próximos a nosotros y también por nuestra familia. Dos razones básicas pueden apuntarse. La primera es que es en nuestro grupo más próximo, y en especial en nuestra familia, donde realizamos nuestras mayores inversiones. En este sentido es lógico que la inversión intensiva de las mujeres en sus hijos —que se analiza en un capítulo posterior— dé origen a un mayor altruismo hacia los hijos que los hombres. Y en segundo lugar, es en el marco

del grupo más próximo, y sobre todo en la familia, donde podemos esperar comportamientos cooperativos recíprocos, dado que la relación entre las distintas personas es aquí habitual y prolongada.

En esta línea, se han ido abriendo paso en la literatura moderna estudios sobre la racionalidad y los efectos del altruismo en el bienestar, tanto individual como colectivo en el seno del grupo familiar. Entre los diversos modelos formulados, tiene especial relevancia el llamado «teorema del niño perverso», de Gary Becker, que ha dado origen a un amplio debate sobre la naturaleza del comportamiento cooperativo en grupos sociales⁵. El teorema establece básicamente que, en el caso de una familia en la que el padre sigue una conducta que beneficia los intereses de sus dos hijos H1 y H2, el hijo egoísta -supongamos H2- no está interesado en actuar como tal si su conducta hace que se reduzca la renta familiar. Su objetivo es, en cambio, maximizar tal renta, ya que la reacción del padre podría hacer que la situación de H2 empeorara si los ingresos familiares disminuyeran. En otras palabras, cualquier miembro que obtenga beneficios de su pertenencia al grupo familiar trata de maximizar los ingresos de las personas que le favorecen y, por tanto, internaliza el efecto de sus acciones sobre otros beneficiarios. Un llamativo corolario del teorema establece que hasta para el hijo envidioso ser en este caso eficiente adoptar una actitud cooperativa para permitir el crecimiento de la renta familiar, aunque así favorezca a aquellos de sus hermanos a los que les gustaría perjudicar.

El comportamiento cooperativo resulta así forzado por el propio interés de cada miembro de la familia. No parece, sin embargo, que esta proposición pueda generalizarse hasta el punto de concluir que toda relación familiar cree necesariamente incentivos tales a la cooperación que en toda familia predominen siempre los comportamientos altruistas frente a los egoístas. El fenómeno es mucho más complejo y el resultado depende del efecto que, en cada caso, tenga sobre el beneficio propio la actitud cooperativa con los demás⁶.

Por ello, no puede concluirse de este principio que la mera existencia de una estructura familiar hace indiferente el carácter egoísta o altruista de sus miembros. El altruismo, resulta más eficiente en un grupo, cuando es practicado por igual por todos sus componentes. El problema surge cuando un individuo es egoísta e intenta beneficiarse de la conducta del grupo altruista. Si el altruismo no es igual por ambas partes, se puede llegar en algunos casos a situaciones ineficientes. En efecto, en una familia en la que no todos sus miembros tengan los mismos principios éticos puede ocurrir que las conductas altruistas no sean

eficientes, no sólo desde el punto de vista del interés individual, sino tampoco desde el punto de vista del interés del grupo. En un grupo familiar en el que todos sus miembros se comportan espontáneamente de una forma cooperativa, el altruismo mutuo reduce la necesidad de establecer medidas de salvaguardia por parte de cada uno de sus miembros frente a los demás. El altruismo bilateral o multilateral se convierte así en un activo valioso, ya que hace que las relaciones mutuamente beneficiosas se estrechen y su coste se reduzca. Pero la situación puede cambiar sustancialmente cuando el altruismo deja de ser mutuo. Si una persona altruista observa que otros miembros de su familia no lo son, adopta medidas de salvaguardia que impidan su explotación y reduce al mínimo sus relaciones con todos aquellos familiares de los que no espera una conducta cooperativa recíproca. El resultado es, desde luego, una disminución en el número de acciones cooperativas en el seno de la familia y, por tanto, una situación inferior desde el punto de vista del bienestar colectivo ⁷.

IV. Irrumpe el feminismo

Los llamados «estudios sobre la mujer» han alcanzado un gran desarrollo a lo largo de los últimos años, especialmente —aunque no únicamente— en los Estados Unidos de América. Aunque no ha sido la economía el campo en el que han experimentado una mayor expansión, también aquí su crecimiento ha sido notable. Y, como es lógico, ha sido en temas como la economía de la familia o la división del trabajo en los la presencia de un enfoque feminista se ha hecho notar más ⁸.

Es difícil, en los momentos actuales, por el poco tiempo transcurrido, hacer una valoración objetiva de los méritos y deméritos de este enfoque. Entre los primeros destaca, sin duda, el hecho de haber llamado la atención de los economistas profesionales sobre numerosos problemas relacionados con la familia y la actividad laboral de la mujer a los que la economía convencional había prestado muy poca atención. Entre los últimos, está el haber hecho de la pertenencia a uno u otro sexo -o «género», en su propia terminología- una cuestión tan fundamental que todo parece explicarse en términos de un enfrentamiento entre la cultura masculina y la femenina. El resultado no ha sido sólo aislar a las economistas feministas en un gueto con mínima influencia en el mundo académico, sino también hacerlas caer en una interpretación puramente sociológica de la ciencia, bastante desacreditada ya en otros

ámbitos, de acuerdo con la cual es el marco social en el que se encuentra el economista lo que determina casi absolutamente el contenido de sus teorías.

Algunas interpretaciones de la cultura económica convencional llegan a excesos curiosos ante la obsesión de las feministas por descubrir claves ocultas de machismo en la ciencia económica contemporánea. Así, por ejemplo, Julie Nelson —una relativamente bien conocida economista en esta línea de pensamiento— no ha dudado en tachar de sexista a una institución como la Sociedad Econométrica por el simple hecho de que en su declaración de principios del año 1930, se afirma que su principal finalidad es lograr que en el estudio de los problemas económicos llegue a «penetrar» el pensamiento riguroso «dominante» en las ciencias de la naturaleza⁹; cuando parece que las dos palabras que he entrecomillado tienen unas connotaciones poco gratas al pensamiento feminista.

Pero, al margen de estas exageraciones, desde una visión feminista de la economía se han dirigido algunos ataques interesantes al enfoque mayoritario de la economía de la familia, lo que queda manifiesto, por ejemplo, en el hecho de que una de las pocas críticas que Gary Becker contesta en la introducción a la segunda edición de su Tratado sobre la familia es precisamente la de Ester Boserup, formulada en su artículo «Inequality between the sexes» publicado en las páginas del *New Palgrave*¹⁰. Lo que Boserup señala en este artículo es que la división del trabajo entre las personas de diversos sexos y la diferente educación que los chicos y las chicas han recibido tradicionalmente no se basa tanto en principios biológicos —en primer lugar— y en las diferentes tasas de participación en el mercado de trabajo —como efecto de aquéllos— como en el mantenimiento de lo que Boserup denomina el principio de «superioridad masculina», que garantizaría, en todo caso, un estatus superior a los hombres, independientemente de cuál sea la productividad real de cada uno de los grupos.

Se trata, sin duda de una cuestión fundamental tanto para la economía laboral como para la economía de la familia. De acuerdo con los principios básicos de la teoría económica, la especialización en el trabajo se basa en el criterio de la ventaja comparativa. Según este criterio, cada miembro de la familia se especializa y realiza aquellas actividades que pueda llevar a cabo con mayor eficiencia relativa en relación con los demás. Y el teorema de la ventaja comparativa demuestra que, aun en el caso de que uno de los miembros tenga ventaja absoluta en la realización de todas y cada una de las actividades, a todos beneficia que se especialice en aquellas en las que esa ventaja

sea relativamente mayor. Por ejemplo, en un modelo en el que no se considere la posibilidad de ruptura matrimonial, si uno de los cónyuges es superior al otro tanto en su capacidad para obtener ingresos en el mercado como en su habilidad para realizar los trabajos domésticos, a ambos convendrá que se especialice en aquella actividad en la que su ventaja sea relativamente mayor.

Qué es lo que determina, en el seno de la familia, que uno de los cónyuges tenga ventaja comparativa en una actividad determinada? Evidentemente su capacidad para realizarla. Y, dado que, en la sociedad moderna, la fuerza física tiene poca importancia, hay que concluir que lo que resulta realmente relevante es la formación y el conocimiento técnico preciso para llevar a cabo dicha actividad a cabo. Es, por tanto, el capital humano de cada uno de los miembros de la familia el criterio determinante de su especialización.

En nuestra cultura occidental urbana, los hombres, que son quienes, hasta hace poco tiempo, se han dedicado habitualmente a las actividades de mercado, han recibido también una formación técnica y cultural más amplia para tales trabajos que las mujeres. Éstas, por su parte, que se han dedicado fundamentalmente al cuidado de la casa y de los hijos, no sólo han recibido una formación técnica inferior a la de los varones, sino que, además, su educación ha ido dirigida básicamente a prepararlas como futuras madres y amas de casa. Estos hechos coinciden, en efecto, con la teoría de la ventaja comparativa. Pero no explican por qué la educación ha presentado históricamente este sesgo sexual; es decir, por qué se ha invertido tradicionalmente en la educación profesional de los hombres y no en la de las mujeres.

El enfoque neoclásico de la teoría económica de la familia encuentra el origen de la división tradicional del trabajo entre hombres y mujeres en las diferencias biológicas que caracterizan a las personas de uno y otro sexo. La exclusividad de las mujeres en la actividad de dar a luz a los hijos les otorga una desventaja comparativa en las actividades que implican el alejamiento del hogar familiar y hacen que los hombres tengan, por su parte, ventaja en el trabajo de mercado. A partir de esta diferencia inicial, se generaría un proceso mediante el cual estas diferencias biológicas, por pequeñas que puedan parecer, darían origen a inversiones en capital humano de orientación diversa para hombres y mujeres que reforzarían el proceso. Como enseña la teoría básica de los costes comparativos, una pequeña diferencia de costes de producción puede dar origen a una división del trabajo muy marcada ¹¹.

Este argumento puede explicar las diferencias entre hombres y mujeres considerados como grupos. Como consecuencia de las diferencias

biológicas y la teoría de las ventajas comparativas hay que esperar que la mayoría de los hombres se especialicen en el mercado laboral y la mayoría de las mujeres en las actividades domésticas. Pero este modelo es incapaz de explicar determinadas situaciones particulares; por ejemplo, por qué tan raramente los hombres con baja dotación de capital humano de mercado se especializan en actividades domésticas y se casan con mujeres con un alto nivel de formación que obtienen ingresos elevados en el mercado.

Una segunda explicación de las formas concretas que adopta la división del trabajo en el seno de la familia puede encontrarse en los modelos que toman como punto de partida la existencia de restricciones de naturaleza social o cultural que condicionan los comportamientos de hombres y mujeres y predeterminan, en buena medida sus comportamientos. Puede utilizarse como representativo de este enfoque el antes mencionado modelo de «superioridad masculina»¹². De acuerdo con este modelo, es la pertenencia misma a uno u otro sexo lo que determina diferencias de estatus. Desde este punto de vista, cuestiones como la discriminación entre niños y niñas en las inversiones en educación, las diferencias salariales entre hombres y mujeres que desempeñan actividades análogas o la segmentación del mercado de trabajo en el que existen empleos masculinos (importantes) y femeninos (subordinados) podrían entenderse como formas de manifestación y aplicación social del principio de superioridad masculina.

El modelo de la superioridad masculina podría explicar la paradoja de que las mujeres de elevada dotación de capital humano rara vez se casen con hombres de nivel profesional más bajo para que éstos se ocupen de atender las labores domésticas. Un matrimonio de tales características no se concertaría simplemente porque estaría violando el principio de la superioridad masculina. La respuesta, sin embargo, parece insuficiente, porque este modelo es, a su vez, incapaz de explicar el origen del principio mismo de la superioridad masculina como objetivo social, que parece darse por supuesto. Es posible, desde luego, utilizar aquí también argumentos biológicos. Cabría argumentar, por ejemplo, que, dado que el principio de la superioridad masculina ha estado vigente prácticamente en todas las sociedades a lo largo de la historia, su origen ha de estar en la diversa fisiología de los hombres y las mujeres y, por lo tanto, es algo consustancial a la propia organización social humana¹³. Otra explicación posible atribuiría, en cambio, la superioridad masculina a formas culturales que, aunque dominantes en la gran mayoría de las sociedades humanas, no tendrían por qué permanecer constantes a lo largo del tiempo y podrían ser modificadas

por la propia evolución social. Pero la pregunta sigue en pie: cuál fue el origen de este principio y cómo es posible explicar su generalidad si excluimos la biología como razón última?

V. El análisis económico de la política familiar

A pesar de lo que se afirma algunas veces, la política familiar no es una creación del estado del bienestar. Con pocas excepciones a lo largo de toda la historia el poder público ha regulado la vida familiar y ha utilizado el sistema fiscal para crear incentivos a determinadas formas de comportamiento, en especial a conductas tendentes a un crecimiento de la tasa de natalidad. Han sido muchas sociedades las que, en épocas muy diversas, se han fijado como objetivo el aumento de la población. En algunos casos ha sido por defender unas señas de identidad amenazadas por otras culturas; en otros, por la necesidad de poblar grandes extensiones desiertas en países en proceso de colonización; pero la razón más usual ha sido, sin duda, la idea de que existía una relación directa entre el poder de una nación y el número de sus habitantes.

Puede detectarse, en efecto, una tradición en la historia del pensamiento político y económico que relaciona directamente las variables población y poder, de la que encontramos ya una clara manifestación en el mundo romano y que llega hasta nuestro propio siglo. Algunas características generales pueden mencionarse. En todos los casos, se establece la existencia de valores colectivos, que los gobernantes consideran más importantes que los individuales. Se acepta, además, que los instrumentos del poder —sean leyes, provisión de cargos públicos o recaudación de impuestos— pueden ser usados para lograr los objetivos marcados; y, por fin, lo que a nuestros efectos resulta especialmente interesante: aunque son las mujeres las que dan a luz y cuidan a los niños, la gran mayoría de las medidas de estímulo a la natalidad no van enfocadas al sexo femenino directamente, sino a los hombres. Es, en efecto, al hombre a quien se castiga con mayores impuestos o con la privación de cargos públicos si no tiene hijos, o a quien se premia si tiene una familia numerosa. La madre, en cambio, no tiene relaciones directas con el poder.

La intervención estatal en la decisión adoptada por cada familia con respecto al número de hijos que desean tener ha seguido dos modelos fundamentales a lo largo de la historia: la regulación legal, por una parte, y la política de gastos e ingresos públicos, por otra.

Desde el punto de vista del análisis económico, las normas jurídicas suelen interpretarse como disposiciones que crean incentivos, o desincentivos, a determinadas formas de conducta. Mediante dichas normas la sociedad muestra cuáles son sus preferencias y cómo espera que sus miembros se comporten. En el caso concreto del derecho de familia, las normas que lo constituyen —legales o consuetudinarias— han sido prueba, a lo largo de la historia, del interés de un gran número de sociedades por lograr tasas de natalidad más elevadas así como por mantener determinadas formas de relación entre los miembros de los grupos familiares.

Además las normas jurídicas pueden forzar transferencias de renta de unos grupos sociales a otros. Una norma de derecho laboral, por ejemplo, que obligue a una jubilación anticipada no deseada puede significar un empobrecimiento relativo de un cierto sector de la población. Y, en el caso de la familia, las normas que regulan el régimen económico-familiar o las que establecen las obligaciones entre padres e hijos pueden dar origen a una redistribución de la renta no siempre deseada por todos.

Por su parte, el principal objetivo de la política fiscal no es la orientación de comportamientos individuales, sino la financiación —de la forma más eficiente posible— de determinados gastos que, mediante un proceso de elección colectiva, se ha considerado conveniente que sean llevados a cabo por el sector público. Pero no es ésta su única función. Pueden existir, al menos, otros dos objetivos en el diseño de las normas fiscales: forzar transferencias de renta de unos grupos sociales a otros y crear incentivos que lleven a una mejor asignación social de los recursos.

En estos dos últimos aspectos la regulación legal y las leyes fiscales pueden tener puntos de convergencia. Y un mismo objetivo puede buscarse por la sociedad mediante el empleo de unas u otras. Piénsese, por ejemplo, en el objetivo antes mencionado de aumentar la tasa de natalidad. Si, de acuerdo con uno de los resultados más conocidos de la teoría económica de la familia, la razón más importante de la caída de la fecundidad en el mundo occidental es el aumento del coste de oportunidad de tener hijos —debido a una mejora sustancial de los ingresos que pueden obtener las mujeres en el mercado de trabajo—, una política natalista tendría que fijar como uno de sus objetivos principales la reducción de tal coste de oportunidad. Tal disminución puede conseguirse de dos maneras: reduciendo el precio obtenido por la mujer en sus actividades de mercado o aumentando la remuneración por las actividades de crianza y educación de hijos. El primer método

consistiría simplemente en excluir, mediante normas, formales o consuetudinarias, el acceso de la mujer a todas -o a la mayor parte de- las actividades de remuneración elevada en el mercado de trabajo. El segundo se basara, en cambio, en subvencionar u ofrecer deducciones fiscales a la mujer —o a la familia— en función del número de hijos existentes en el hogar.

Tanto un método como el otro han sido utilizados en la historia. El primero ha sido el dominante en la mayoría de las sociedades hasta épocas bastante recientes. El segundo se ha impuesto en momentos en los que el fuerte crecimiento del gasto público ha venido acompañado por un cambio de la opinión pública que ha hecho que la exclusión de la mujer de gran número de actividades laborales haya pasado a considerarse como algo inaceptable en el mundo moderno. En el estudio de estas cuestiones se ha pensado casi siempre que el análisis del gasto público pertenece claramente al campo de estudio de los economistas; pero el estudio de las normas legales que regulan la vida familiar han sido objeto, más bien, de las preocupaciones de juristas, políticos y moralistas. Sin embargo, también las discriminaciones creadas por el derecho de familia o el derecho del trabajo tienen claras implicaciones económicas. La idea de que las normas legales tienen efectos distorsionantes en los comportamientos con respecto a la producción de hijos encaja perfectamente en el marco de la moderna teoría económica de la familia. E incluso puede citarse algún texto que muestra que fue percibida también por economistas muy anteriores a nosotros. Por ejemplo, Robert Malthus, en la segunda edición de su *Ensayo sobre la población*, preocupado por el problema de un crecimiento excesivo de la población, estudió diversas fórmulas adecuadas para reducir la tasa de natalidad. Y una de las que recomendó explícitamente consistía en reducir los grandes incentivos que las mujeres tenían para casarse si querían mejorar su condición social. En su opinión, tal objetivo podría lograrse mediante «la concesión de un mayor grado de respeto y libertad personal a las mujeres solteras de modo que su condición se pueda aproximar a la de las casadas»¹⁴.

Ambas fórmulas han servido históricamente, por tanto, para conseguir el mismo propósito: influir, desde el sector público, en la tasa de natalidad. Pero sus efectos colaterales son muy diferentes. Centrándonos de momento en los efectos estrictamente microeconómicos, puede afirmarse que tanto una legislación discriminadora de la mujer en el mercado de trabajo como una política fiscal que ofrezca ayudas económicas a las madres con hijos tienen como su principal efecto reducir el coste de oportunidad de tener hijos y crear, por tanto, un

incentivo para que las familias sean más numerosas. Pero, hay una diferencia importante en los resultados obtenidos mediante uno y otro sistema. Mientras, en el primer caso, las mujeres resultan perjudicadas en su nivel de bienestar y la reducción del coste de oportunidad de tener hijos se debe a una caída de su salario potencial en el mercado, en el caso de las subvenciones tal nivel de bienestar aumenta.

No parece, sin embargo, que el desplazamiento del énfasis de las políticas natalistas desde la regulación legal a la política fiscal se base exclusivamente en razones de justicia o equidad, sino que también obedece a razones de eficiencia económica. Para un sistema económico la existencia de discriminación —legal o consuetudinaria— es ineficiente en cuanto no permite que el mercado muestre las ventajas comparativas de los agentes que en él intervienen y la división del trabajo se realice de acuerdo con ellas. Hay, por tanto, una pérdida de renta para la comunidad en la que se practica la discriminación¹⁵.

En el caso de la discriminación racial tanto las actividades realizadas por el grupo discriminador como las que están a cargo del discriminado son, en principio, intercambiables, en el sentido de que no existe motivo alguno por el que cualquier persona con la adecuada inteligencia y preparación no pueda ocupar un puesto determinado. En el caso de la discriminación por motivos de sexo el problema tiene, en cambio, un elemento fundamental que lo diferencia del supuesto anterior. No hay aquí una simetría que permita que todas las actividades puedan ser realizadas indistintamente por uno y otro grupo, en cuanto que los hombres no dan a luz niños. Existen, en cambio, condicionamientos biológicos que impiden que los hombres puedan ser remunerados por dar a luz hijos, si es que en el futuro tales remuneraciones llegaran a existir. Ahora bien, esto no significa, desde luego, que sea eficiente que «todas» las mujeres se dediquen a la producción de niños. Existe, dentro del grupo de las mujeres, una serie de diferencias en lo que a su coste de oportunidad con respecto a la maternidad se refiere —y en cuanto a sus preferencias, dado que los hijos son también un bien de consumo— que hace que el volumen óptimo de recursos dedicado a la crianza de niños sea distinto en cada caso, pudiendo oscilarse entre un número elevado de hijos y el cero.

La regulación legal restrictiva tiende, sin embargo, a producir un resultado uniforme ineficiente. Cuando se ha impedido el acceso de la mujer a puestos de trabajo bien remunerados, se ha reducido el coste de oportunidad del tiempo dedicado a la crianza y educación de los hijos. Y tal disminución no se ha producido en la misma cuantía en todos los casos. Para algunas mujeres, que por su escasa dotación

de capital humano orientado a actividades de mercado no habrían podido en ningún caso optar a tales empleos, el efecto de la discriminación habrá sido relativamente pequeño; pero para otras, que habrían podido aspirar a tales puestos, el coste de la medida habrá sido muy superior. Es decir, la regulación legal discriminatoria ha incentivado por igual a la producción de hijos a personas con ventajas comparativas muy diferentes, lo que resulta muy ineficiente.

Una política fiscal adecuada, en cambio, permite crear incentivos para que, dentro del grupo de las mujeres, siga vigente el principio de la división del trabajo basado en la ventaja comparativa de los agentes económicos. Y posibilita que las mujeres se especialicen en actividades de mercado o en trabajo doméstico según cuál sea el precio sombra del tiempo empleado en la casa.

Si la teoría económica de la familia es un campo de investigación todavía relativamente joven, puede decirse que el análisis económico de las políticas familiares apenas está empezando. Dos temas principales habrá que abordar en él. El primero, el análisis microeconómico de actuaciones del sector público que, hasta ahora, se han estudiado básicamente desde el punto de vista del gasto público y la política social. A este respecto, habrá que analizar y modelizar las respuestas de los agentes económicos a los estímulos externos que suponen las diversas medidas de política familiar. El segundo tema es la evaluación de las políticas familiares. Se trata de una cuestión especialmente compleja, porque las que podríamos denominar políticas familiares en sentido estricto se mezclan generalmente con políticas de carácter social dirigidas a lograr una redistribución más igualitaria de la renta, pero que tienen indudables efectos sobre la organización familiar en cuanto modifican el coste de oportunidad de la maternidad y crean incentivos a determinados comportamientos en el seno de la familia. Pese a ello, tal evaluación debe intentarse y ha de constituir necesariamente uno de los fundamentos de la toma de decisiones del sector público en este campo.

VI. Mirando al futuro

Los temas comentados más arriba no agotan ni los problemas que ya se han abordado desde la teoría económica de la familia ni, mucho menos, las cuestiones que este enfoque puede ayudar a clarificar. Se trata, por el contrario, de un programa de investigación abierto, en el que pueden sugerirse algunas líneas nuevas de estudio. En general

parece necesario descender a cuestiones prácticas hasta ahora poco analizadas. Aunque la teoría puede sin duda perfeccionarse, no parece que se haya obtenido todo el fruto de los modelos ya existentes a la hora de aplicarlos a problemas reales, lo que debe ser, sin duda, el objetivo principal de este tipo de investigaciones.

El tema más importante es, seguramente, el cambio que se está produciendo en las pautas de consumo como consecuencia de las nuevas formas de organización familiar. Tal vez no somos aún plenamente conscientes de lo que la reducción de la natalidad -por citar sólo el tema de mayor relevancia- está suponiendo ya en la estructura de prácticamente todos los mercados de bienes de consumo. Los estudios que se han realizado sobre esta cuestión han sido hasta ahora o de carácter sociológico o de prospectiva por parte de algunos de los sectores afectados. Pero no parece que la teoría económica haya aún explotado todas sus posibilidades en este campo.

Otro tema de especial relevancia es la regulación legal de algunos comportamientos familiares. Los cambios experimentados por la institución familiar en los últimos años han dado origen a reformas legales importantes en el derecho de familia. Pero, curiosamente, hay campos en los que las modificaciones han sido mínimas. El caso más llamativo es, seguramente, el derecho de sucesiones, cuya estructura no ha variado prácticamente nada en algunos países —España, entre ellos— desde el siglo XIX, pese a que los cambios económicos y sociales hacen que algunas de sus normas tengan muy poco sentido económico, por no responder a la realidad hoy existente.

Se trata, en resumen, de aplicar teoría económica a la resolución de un amplio conjunto de problemas en los que las actuaciones individuales vienen condicionadas por la pertenencia de la persona a un determinado tipo de unidad familiar. Y tales actuaciones constituyen una parte muy importante de la vida de cada uno de nosotros.

Notas

¹ Becker (1991). La primera edición de la obra se publicó en 1981. Aunque son muy numerosos los artículos publicados en este campo, son, en cambio, muy pocas las obras generales que ofrecen una visión de conjunto de la economía de la familia. Pueden citarse Lemmenicier (1988), Cigno (1991) y Cabrillo (1996) y (1998).

² La principal influencia de la biología en la economía de la familia ha venido por el lado de la sociobiología, cuya obra más representativa sigue siendo Wilson (1980).

³ Dawkins (1988).

⁴ Como trabajos indicativos de esta línea puede consultarse, entre otros, Collard (1978) y Stark (1995).

⁵ Becker (1991), pp. 288-295.

⁶ Nótese que el beneficio propio puede incluir también el bienestar de otras personas, si esta persona es altruista con respecto a ellas, de acuerdo con el concepto de altruismo explicado anteriormente.

⁷ Sobre los problemas que puede plantear el altruismo unilateral véase Stark (1989) y Bernheim y Stark (1988).

⁸ Como obras características de este enfoque véase, por ejemplo, Ferber y Nelson (1993) y Jacobsen (1994).

⁹ Nelson «The Study of Choice or the Study of Provisioning? Gender and the Definition of Economics», en Ferber y Nelson (1993) p. 27.

¹⁰ Boserup (1987). Becker (1991), p. 4.

¹¹ La exposición clásica de la teoría neoclásica de la división del trabajo en el seno de la familia es la de Becker (1991), cap. 2. Para una crítica feminista véase Jacobsen (1994), especialmente el cap. 3.

¹² Véase especialmente Boserup (1993).

¹³ Esta es la discutida tesis que defiende por ejemplo S. Goldberg. Véase su polémico libro Goldberg (1994).

¹⁴ Malthus (1967), vol. II, p. 210.

¹⁵ Cuestión distinta es, sin embargo, que los comportamientos discriminatorios de determinadas personas o empresas sean necesariamente irracionales desde el punto de vista de quien la practica.

Bibliografía

- BECKER, G. S. (1991). *A treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press.
- BERNHEIM, B.B. y Stark, O. (1988). «Altruism within the Family Reconsidered: Do Nice Guys Finish Last?». *American Economic Review* 78, pp. 1141-1187.
- BOSERUP, E. (1987). «Inequality between the Sexes». *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*. London: Macmillan. Vol. II pp. 824-827.
- BOSERUP, E. (1993). *La mujer y el desarrollo económico*. Madrid: Minerva Ediciones.
- CABRILLO, F. (1996). *Matrimonio, familia y economía*. Madrid: Minerva Ediciones.
- CABRILLO, F. (1998). *The Economics of the Family and Family Policy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- CIGNO, A. (1991). *Economics of the Family*. New York: Oxford University Press.
- COLLARD, D. (1978). *Altruism and the Economy*. New York: Oxford University Press.
- DAWKINS, R. (1988). *El gen egoísta*. Barcelona: Salvat.
- FERBER M.A. y Nelson, J.A. (1993). *Beyond the Economic Man*. Chicago: The University of Chicago Press.
- GOLDBERG, S. (1994). *Why Men Rule? A Theory of Male Dominance*. La Salle (Ill.): Open Court.
- JACOBSEN, J. P. (1994). *The Economics of Gender*. Cambridge (Ma.) & Oxford: Blackwell.
- LEMMENICIER, B. (1988). *Le marché du mariage et de la famille*. Paris: Presses Universitaires de France.
- MALTHUS, T. R. (1967). *Essay on the Principle of Population*. London: Dent.

- STARK, O. (1989). «Altruism and the Quality of Life». *American Economic Review* 79 (Papers and Proceedings), pp. 86-90.
- STARK, O. (1995). *Altruism and Beyond. An Economic Analysis of Transfers and Exchanges within Families and Groups*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WILSON, E. O. (1980). *Sociobiología. La nueva síntesis*. Barcelona: Omega.