

I. Derecho de Familia

- Obligatorias.

- Tratado sobre la Familia
Becker, Gary

Gary Becker

Tratado sobre la familia

UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU
BIBLIOTECA
COMPARA

Versión española de
Carlos Peraita de Grado

Alianza Universidad

Alianza

sobre Aplicaciones de la Teoría Económica: James Adams, Wallace Blackhurst, Dennis De Tray, Alan Freiden, Miguel Gómez, Amyra Grossbard, Boyan Jovanovic, Michael Keeley, Lawrence Kenny, Edy Kogut, Thomas MacCurdy, Indra Makhija, Haim Ofek, James Smith, Nigel Tones, Walter Wessels, Louis Wilde y Richard Wong-Smith.

Estoy en deuda con Robert Michael, Richard Posner, Sherwin Rosen, T. W. Schultz y George Stigler por sus útiles y pormenorizadas sugerencias sobre la totalidad del libro. También recibí valiosos comentarios de Stuart Altmann, Michael Aronson, Edward Banfield, Reuven Brenner, Arthur Diamond, Milton Friedman, Victor Fuchs, David Galenson, Matthew Goldberg, Zvi Griliches, Reuben Gronau, Amyra Grossbard, James Heckman, David Hirschleifer, Jack Hirschleifer, Arcadius Kahan, Lawrence Kenny, Elisabeth Landes, Richard Layard, H. Gregg Lewis, Robert Lucas, Jacob Mincer, Sam Peltzman, Edward Stigler, Nigel Tones, Robert Willis, Edward James Smith, Stephen Stigler, Nigel Tones, Robert Willis, Edward Wilson y Kenneth Wolpin. Vivian Wheeler me proporcionó una excelente ayuda editorial y Dan Greenway dibujó con destreza los gráficos.

Mi investigación sobre la familia ha sido financiada generosamente por el *Center for the Study of the Economy and the State* de la Universidad de Chicago, la *Lilly Foundation*, la *National Science Foundation* (Beca SES - 8012187) y la *Sloan Foundation*, que también prestaron ayuda económica a nuestro Seminario sobre la Familia. El *National Bureau of Economic Research*, y especialmente el *Center for Economic Analysis of Human Behavior and Social Institutions*, aportaron financiación, durante varios años, estímulos y libertad para continuar con mi investigación en un tema que parecía prometedor.

Las opiniones que aquí expreso son mías; no son necesariamente las de los organismos que aportaron ayuda financiera.

Finalmente, permítasme expresar mi profundo agradecimiento a tres personas: a Gale Mosteller, porque la concienzuda ayuda que me ha prestado ha sido, en general, la más completa de todas las que he recibido; a Myrna Hieke por su excelente labor al mecanografiar los originales, muchas veces no lo suficientemente legibles, y por su ayuda como secretaria; y a mi esposa, Guitly Mashat, por las numerosas discusiones que hemos mantenido —especialmente sobre la familia en las sociedades islámicas—, así como por los motivos indicados en la dedicatoria.

INTRODUCCION

La familia ha experimentado cambios radicales en el mundo occidental; algunos afirman incluso que casi ha desaparecido debido a los acontecimientos que han tenido lugar en las tres últimas décadas. El rápido crecimiento de las tasas de divorcio ha incrementado notablemente el número de hogares cuya cabeza de familia es una mujer y el número de niños que crecen en hogares en los que esta ausente uno de los padres. El fuerte aumento experimentado en la participación laboral de la mujer casada, incluidas las madres que tienen hijos pequeños bajo su cuidado, ha reducido el contacto entre los hijos y sus madres y ha contribuido significativamente a elevar la conflictividad entre los sexos, tanto en el puesto de trabajo como en el matrimonio. El rápido descenso de las tasas de natalidad ha reducido el tamaño de la familia y ha originado un aumento de las tasas de divorcio y de participación laboral de las mujeres casadas. El conflicto intergeneracional se ha hecho más profundo; ahora los padres están menos seguros de poder dirigir u orientar el comportamiento de sus hijos.

Hay estadísticas esclarecedoras que proporcionan una perspectiva cuantitativa de la magnitud de estos cambios. El 15 por 100, más

o menos, de las mujeres que en los Estados Unidos contrajeron matrimonio por primera vez a comienzos de los años 1950 se ha divorciado, mientras que alrededor del 44 por 100 de todos los matrimonios celebrados a principios de los años 1960 ha finalizado en divorcio (Preston, 1975); el tamaño medio del hogar, que aparentemente se mantuvo muy estable en Inglaterra y Gales durante tres siglos, hasta el final del XIX, descendió a partir de entonces en un tercio (Laslett, 1972, tabla 4.4). Impulsados por el incremento de la tasa de divorcio y por la mayor longevidad de la mujer, los hogares cuya cabeza de familia era mujer pasaron, en los Estados Unidos entre 1950 y 1975, de un 15 a un 24 por 100 del total de hogares (U. S. Bureau of the Census, 1977b, pág. 41). La tasa de participación laboral de la mujer casada aumentó en Suecia de un 39 a un 65 por 100 entre los años 1960 y 1979 (Sweden, National Central Bureau of Statistics, 1980). La tasa de participación de las mujeres casadas con hijos menores de seis años de edad creció rápidamente en los Estados Unidos: de un 12 por 100 en 1950 a un 37 por 100 en 1975 (U. S. Bureau of the Census, 1977b, pág. 392). Dos datos más: la tasa de reproducción de la población de los Estados Unidos en 1973 era ligeramente inferior a la tasa de reposición de la población, debido a que la tasa de natalidad había descendido un 42 por 100 desde 1958 (U. S. Department of Health, Education, and Welfare, 1979); en Japón la tasa de natalidad ha descendido alrededor del 40 por 100 entre 1950 y 1977 (Japan, Bureau of Statistics, 1977).

Como consecuencia de estos cambios radicales, se está prestando a la familia más atención, por parte de legos y expertos en la materia, de la que recibía anteriormente. Las declaraciones sobre la crisis de la familia y su futuro se han convertido en algo ya habitual en las páginas de diarios y revistas. Por otra parte, demógrafos e historiadores han publicado sugerentes informes, normalmente muy elaborados, acerca de la composición de la familia y su evolución, en determinadas comunidades, desde hace cientos de años (Henry, 1965; Laslett, 1972; Le Roy Ladurie, 1978). Paralelamente, también ha aumentado el interés por la familia por parte de antropólogos (Goody et al., 1976), biólogos (Trivers, 1974; Wilson, 1975) y psicólogos (Keniston et al., 1977).

Aparte de la teoría malthusiana de los cambios de población, los economistas apenas han prestado atención a la familia con anterioridad a la década de 1950, fecha en que se comenzó a introducir en el análisis a esposas, hijos y otros miembros de la

familia. Jacob Mincer (1962; véase también Long, 1958) argumentaba convincentemente que la participación laboral de las mujeres casadas está determinada no sólo por sus ingresos potenciales, sino también por los ingresos del marido, el número de hijos y otras características de la familia. Hoy se cuenta con un análisis económico moderno de la fecundidad, que comienza a reemplazar al análisis malthusiano, y que pone de manifiesto que la demanda de hijos depende de la renta de la familia, del valor del tiempo de los padres, especialmente del de la madre, de la calidad de los hijos y de otras variables relevantes para la familia (Becker, 1960, 1965; Easterlin, 1968). Además, los estudios de la inversión en capital humano consideran los gastos privados en educación como inversiones de los padres en la productividad de sus hijos (Schultz, 1963; Becker, 1964).

En este libro, y basándome en estos y otros estudios, analizo la familia desde un punto de vista económico. Aunque utilizo mucho material procedente de trabajos anteriores, gran parte del análisis es nuevo. Los capítulos 2, 3, 9 y 11 tratan temas novedosos: el capítulo 2 analiza la división del trabajo del hogar entre hombres y mujeres, y entre personas intrínsecamente idénticas; el capítulo 3 relaciona la incidencia de la poliginia con la demanda de hijos, las diferencias entre hombres y algunas otras variables; el capítulo 9 analiza el proceso de apareamiento y el tamaño de la prole en las especies no humanas; el capítulo 11 aborda el papel de las familias nucleares y extensivas y del cian en las sociedades tradicionales, en las modernas y en las contemporáneas. El análisis del capítulo 7, dedicado a la distribución de la renta y la movilidad intergeneracional, se elaboró especialmente para este libro, aunque algunas partes del mismo han sido ya publicadas (Becker y Tomes, 1979), dado el interés actual por el problema de la desigualdad.

En publicaciones anteriores (algunas en colaboración) he desarrollado el análisis básico de los capítulos restantes; no obstante, todos han sido reescritos. Todos los capítulos contienen material sustancialmente nuevo, pero se pueden destacar los siguientes: los efectos de la poligamia, los precios matrimoniales inflexibles y las diferencias en las preferencias sobre el emparejamiento óptimo de cónyuges (capítulo 4); la interacción entre número y calidad de los hijos y sus efectos sobre los cambios de la fecundidad a lo largo del tiempo y sobre las diferencias de fecundidad entre distintos grupos en un determinado momento del tiempo (capítulo 5); el

efecto sobre la fecundidad del número de hermanos y otros aspectos del origen económico y social de la familia (capítulo 6); la comparación entre altruismo y envidia en la familia y egoísmo en el mercado (capítulo 8); y el estigma que supone el divorcio (capítulo 10).

Aunque se hace especial hincapié en el desarrollo analítico de estos temas, la mayoría de los capítulos también aporta evidencia empírica: datos estadísticos; estudios históricos sobre determinadas comunidades, ciudades y países; información sobre las sociedades islámica, africana y oriental; además de etnografías antropológicas de sociedades primitivas. No obstante, el tratamiento empírico es mucho menos sistemático y completo que el conceptual. Su amplitud, sin embargo, cubre sobradamente mi intención de presentar un análisis comprensible que resulte aplicable, al menos parcialmente, a las familias tanto en el pasado como en el presente, a las sociedades primitivas al igual que a las modernas, y lo mismo a las culturas orientales que a las occidentales.

Capítulo 1

HOGARES UNIPERSONALES

La teoría tradicional del comportamiento del consumidor y del hogar pasa por alto la cooperación y el conflicto entre los miembros de una familia, suponiendo en esencia que cada hogar está compuesto por un solo miembro. Esta teoría se centra en los efectos ocasionados por los cambios de la renta monetaria y los precios monetarios sobre la asignación de la renta entre bienes de mercado. La teoría de los hogares unipersonales ha cobrado un auge insospechado durante los últimos veinte años, pasando de ser un análisis más bien limitado a constituir un poderoso instrumento de análisis con múltiples aplicaciones. El nuevo análisis abarca la asignación del tiempo así como la renta monetaria, e incorpora la producción en el hogar de capacitaciones, salud, autorrespeto y otras *mercancías* diversas.

Este breve capítulo presenta la teoría tradicional y su reciente extensión analítica en términos muy generales; todo ello como introducción al análisis de la familia desarrollado en el resto del libro. Hoy se cuenta con una voluminosa bibliografía sobre el tema; los lectores interesados deben remitirse a Michael y Becker (1973) para un análisis más elaborado.

$$\frac{\alpha_j}{\alpha_j} > (c_j k_j)^{\frac{1}{r-1}}$$

Es más probable que la hembra prefiera un macho polígino cuanto mayores sean r y α/α_j y cuanto menores sean c_j y k_j . Por ejemplo, si $r = 3$, preferiría ser la quinta hembra apareada con un macho polígino ($k_j = 5$) a ser la única hembra que se aparee con tres machos ($c_j = 3$) la mitad de eficientes que ella ($\alpha/\alpha_j = 2$); mientras que si $r = 1$, preferiría aparearse con los tres machos inferiores a ser su segunda hembra.

Capítulo 10 INFORMACIÓN IMPERFECTA, MATRIMONIO Y DIVORCIO

Al analizar en los capítulos anteriores el matrimonio, la división del trabajo, las inversiones en los hijos y otras decisiones de la familia, no se ha tenido en cuenta la información imperfecta y la incertidumbre. En muchos casos puede prescindirse de la información imperfecta sin demasiada pérdida de comprensión del problema, pero resulta imprescindible para analizar el divorcio, la búsqueda en el mercado matrimonial, las contribuciones de los hijos a sus padres ancianos, la formación de una buena reputación y otros comportamientos. Por ejemplo, los participantes en los mercados matrimoniales difícilmente conocen sus propios intereses y capacidades, por no mencionar la seriedad, compatibilidad sexual y otros rasgos o características definitorias de sus cónyuges potenciales. Aunque pasen mucho tiempo juntos y utilicen otros medios para mejorar la información disponible, frecuentemente contraen matrimonio cometiendo grandes errores de apreciación y valoración de estas características, teniendo entonces que revisar su valoración de las mismas en base a la información más completa que poseen después de casarse.

Los dos capítulos finales de este libro analizan diversos resultados debidos a incorporar la información imperfecta y la incertidumbre. Este capítulo se dedica a analizar los métodos para mejorar la

información previa al matrimonio, y los divorcios que algunas veces se producen cuando la información está disponible³ después de contraer matrimonio. La información adquirida durante los primeros años de vida conyugal es frecuentemente la responsable de la rápida finalización de los matrimonios en los Estados Unidos y en cualquier otro país.

Información imperfecta en los mercados matrimoniales

Suponemos que los participantes en los mercados matrimoniales tienen una información limitada sobre la utilidad que pueden esperar con sus conyuges potenciales, debido principalmente a la información limitada sobre las características de estos conyuges. Si cuando están casados pudieran seguir buscando información sobre otros conyuges de una manera tan «barata» como cuando están solteros, y si los matrimonios pudieran disolverse sin costes significativamente elevados, los participantes en los mercados matrimoniales se casarían con el primer conyuge minimamente adecuado que encontrasen, sabiendo que ganarían aunque el matrimonio no fuese el óptimo. Además, continuarían la búsqueda mientras permaneciesen casados. Sin embargo, dado que el matrimonio limita la posibilidad de acceder a personas solteras y que su disolución puede ser costosa (principalmente debido a los hijos y otras «inversiones» específicas de cada matrimonio), los participantes por lo general no se casan a la primera oportunidad que se les presenta, sino que intentan aprender de esta experiencia y siguen buscando una oportunidad mejor.

El incremento de la búsqueda y una mejor información aumentan la utilidad esperada del matrimonio al mejorar la calidad de las elecciones matrimoniales. Sin embargo, en el proceso de búsqueda deben gastarse tiempo, esfuerzo y otros recursos costosos, de forma que cuanto más larga sea la búsqueda más se retrasarán los mayores beneficios del matrimonio. Una persona racional continuará obteniendo información tanto para ampliar las posibilidades adicionales de matrimonio como para profundizar en las ya existentes hasta que el coste marginal y el beneficio marginal en cada una de estas dos vertientes de la búsqueda sean iguales. En particular, las personas

racionales se casan porque tienen la certeza de que eventualmente encontrarían mejores posibilidades. La búsqueda de matrimonio si continuasen la

beneficios esperados de matrimonio.
El proceso de búsqueda en los mercados matrimoniales adopta diversas formas, incluidos gastos en vestuario y aspecto físico, fiestas, citas, actos religiosos, escuelas de educación mixta, bares y apartamentos de solteros, segregación residencial en la ciudad según la renta y otras características y, por ejemplo, modificación del *curriculum vitae* que describe los éxitos y el origen socioeconómico de la familia¹. Ocasionalmente, se han utilizado los servicios de agentes matrimoniales, sobre todo entre los judíos de Europa Oriental², aunque los métodos de búsqueda informales se han utilizado mucho más que los métodos comerciales. Una explicación parcial puede ser que los participantes en mercados matrimoniales se muestran reacios a solicitar ayuda comercial para solucionar aquellas situaciones en las que se supone dominan el amor y los sentimientos; aunque —sobre todo en estos asuntos— los amigos, familiares, escuelas, asociaciones y otros canales informales de búsqueda son eficientes cuando la calidad varía mucho y el emparejamiento adecuado reviste una importancia crucial. Los canales informales también son importantes en los mercados de trabajo, especialmente para los trabajadores cualificados (Rees, 1966), donde el amor rara vez se tiene en cuenta en los contratos laborales (véase el capítulo 8).

Puesto que la mejor manera de aprender algo sobre determinada persona es convivir con ella, la búsqueda intensiva es más eficiente cuando las parejas pasan mucho tiempo juntas, incluyendo quizá pruebas de vida conyugal³. Cuando los métodos anticonceptivos son rudimentarios y poco fiables, la vida en común sin estar casados y otras experiencias prematrimoniales aumentan mucho el riesgo de embarazo. El gran aumento de la frecuencia de matrimonios de

¹ El *curriculum vitae* todavía se intercambia entre amigos y otros intermediarios en Japón, incluso entre los japoneses educados a la manera occidental.

² Para un divertido informe ficticio de estas agencias, véase Aleichem (1969, pag. 1).

³ Simultáneamente, el contrato de empleo en principio es un método más efectivo para que trabajadores y empresa aprendan uno del otro que el tradicional, consistente en que los trabajadores asistan a una escuela de formación profesional o que los empresarios organicen actividades de «selección de personal».

prueba y otras experiencias prematrimoniales⁴ durante el presente siglo ha constituido en parte una respuesta racional a las grandes mejoras de los métodos anticonceptivos, sin que exista por ello evidencia alguna de que los jóvenes actualmente valoran más sus experiencias sexuales que en el pasado.

La información adquirida mediante la búsqueda intensiva se utiliza para estimar los rasgos definitorios de la personalidad de los cónyuges potenciales. Las dificultades para valorar las características personales se solventan parcialmente utilizando información sobre aquellas características que pueden valorarse fácilmente —tales como la religión, educación, origen socioeconómico de la familia, raza o aspecto físico— ya que estas características y las que son menos conocidas a menudo varían conjuntamente de forma sistemática. Por ejemplo, la probabilidad de que un posible cónyuge sea honesto o afable está relacionada con la reputación de su familia; su inteligencia está relacionada con su educación.

Algunas características fácilmente valorables, que reflejan aproximadamente otras características desconocidas, tienen una influencia que excede a su contribución directa al producto del matrimonio. Las variables de fácil apreciación y el origen socioeconómico de la familia han servido para evaluar la educación, constitución genética, personalidad y otras características de los cónyuges potenciales que resultan difíciles de valorar directamente.

A la inversa, algunas características personales difíciles de valorar han recibido tradicionalmente muy poca atención directa, aunque contribuyen significativamente al matrimonio. En particular, el aparente desdén por el amor de la casamentera tradicional no implica que el amor se considere algo sin importancia. Puesto que el amor duradero no puede distinguirse fácilmente del encaprichamiento momentáneo, se concedería muy poca confianza a cualquier valoración directa del amor antes del matrimonio. En su lugar se utilizarían apreciaciones indirectas del amor; por ejemplo, la educación y el origen socioeconómico de la familia serían importantes debido en parte a que es más fácil que el amor surja y continúe entre personas con una educación y pasado familiar similares.

Durante el siglo veinte ha aumentado sustancialmente el interés

⁴ Diversos países organizaron hace mucho tiempo las «despedidas de soltero» y otras formas de contactos prematrimoniales que controlaban el riesgo de embarazo (véase por ejemplo Shorter, 1973, págs. 44-50).

explicito de los participantes en el mercado matrimonial por la compatibilidad sexual y otras características personales; la ampliación de los noviazgos, las escuelas mixtas, la convivencia de las parejas sin estar casados (matrimonios de prueba) y otros contactos entre posibles cónyuges han aumentado la fiabilidad de las valoraciones directas. Por lo tanto, el que actualmente se preste mayor atención a estas características personales en lugar de a otras variables conocidas que las miden aproximadamente, como el origen socioeconómico de la familia, no implica necesariamente que las características personales sean ahora más importantes para el bienestar del matrimonio de lo que fueron en el pasado (no obstante, véase el capítulo 11).

La teoría desarrollada en el capítulo 4 implica que la mayor parte de las características de los cónyuges están asociadas positivamente en los matrimonios surgidos de mercados eficientes con información perfecta. La educación, coeficiente de inteligencia, raza, religión, renta, origen socioeconómico de la familia, estatura y muchas otras características personales mantienen, de hecho, una asociación positiva muy fuerte. Sin embargo, los participantes en la búsqueda sólo conocen generalmente las características personales fáciles de valorar; los rasgos que resultan más difíciles de apreciar, tales como el amor o la capacidad para prosperar, son también menos fáciles de valorar por los participantes en la búsqueda. Por lo tanto, dado que las características más difíciles de valorar están asociadas más débilmente que las de fácil apreciación, el grado de asociación logrado por los participantes en el mercado matrimonial para los rasgos personales investigados sería superior al grado de asociación positiva alcanzado para la totalidad de rasgos personales.

Información imperfecta y divorcio

Si todos los participantes en los mercados matrimoniales tienen información completa sobre todos los posibles cónyuges, el divorcio sería una respuesta totalmente anticipada ante una demanda de variedad en los cónyuges o ante los cambios de características personales a lo largo del ciclo de vida. En este caso la mayoría de los divorcios se produciría después de muchos años de matrimonio, porque las características personales cambian paulatinamente. Los hechos, sin embargo, sugieren todo lo contrario: aproximadamente

un 40 por 100 de todos los divorcios (y anulaciones matrimoniales) tienen lugar antes del quinto año de matrimonio; además, el divorcio viene precedido generalmente por una separación de uno o más años (U. S. Department of Health, Education, and Welfare, 1979).

Sin embargo, cuando los participantes en los mercados matrimoniales tienen una elevada información imperfecta, la mayor parte de los divorcios se produce durante la primera etapa de convivencia marital en virtud del hecho de que la información sobre las características personales aumenta rápidamente después de contraer matrimonio. Estar casados varios años es por lo general una fuente de información mucho más efectiva que todas las características fáciles de valorar disponibles antes de contraer matrimonio. Sugiero que los matrimonios fracasan en los primeros años de vida conyugal debido principalmente a la información imperfecta en los mercados matrimoniales y a la acumulación de mejor información durante el matrimonio. Esta afirmación viene apoyada por el hecho de que los cambios no esperados de la renta y la salud aumentan la probabilidad de divorcio (BLM², 1977).

Las mujeres que se han divorciado en los primeros años de su matrimonio dan cuenta de que las principales fuentes de su descontento fueron los maridos «difíciles» y los conflictos de principios morales; presumiblemente debido a que estas características personales se conocen mucho mejor después de llevar algunos años casados. Los conflictos de personalidad, incompatibilidad sexual y características similares tendrían menos importancia en los divorcios producidos tras muchos años de vida conyugal que en los decididos en los primeros años de matrimonio; después de unos cuantos años de vida conyugal poca información adicional puede obtenerse sobre estas características personales. Por otro lado, determinada información, incluida la referente a las características personales de otras mujeres y los ingresos monetarios potenciales, se adquiere más despacio y sería más importante para los divorcios producidos después de muchos años de casados. En realidad, las mujeres divorciadas después de diez años de matrimonio citan como causas principales de su divorcio la presencia de otra mujer y/o los conflictos de tipo financiero (Goode, 1956, págs. 128-129).

² El análisis teórico y la evidencia empírica de esta sección se toman parcialmente de Becker et al. (1977), organizado a partir de Becker (1974).

Las causas principales de descontento y divorcio no son necesariamente los determinantes más importantes del bienestar del matrimonio. La educación, edad, aspecto físico y otras características personales fácilmente apreciables no son el motivo principal de descontento ya que después de casados poco puede aprenderse sobre estos rasgos personales. En la misma medida que el énfasis puesto en los rasgos personales de fácil valoración en los mercados matrimoniales no implica que estos rasgos contribuyan más al bienestar del matrimonio que otras características personales, tampoco la importancia que por contraposición se concede a los rasgos difíciles de valorar en los «mercados de divorcio» implica que éstos contribuyen más al bienestar marital³.

La acumulación más rápida de información durante los primeros años de matrimonio implica que es más probable que los divorcios tengan lugar durante los primeros años de vida conyugal que después. Las tasas de divorcio son más elevadas durante los primeros años de matrimonio y disminuyen escuadadamente después de cuatro o cinco años de casados, aunque la explicación parcial del fenómeno reside en que los cónyuges más propensos al divorcio tienden a retirarse muy pronto de la cohorte de personas casadas (véase el trabajo de próxima publicación de Heckman sobre los efectos de la heterogeneidad).

Resulta menos probable que el divorcio se produzca tardíamente en el matrimonio por la sencilla razón de que existe un capital acumulado que se vuelve más valioso con el paso del tiempo, siempre que un matrimonio permanezca sin disolverse («capital específico del matrimonio»). Los hijos constituyen el primer ejemplo, especialmente los de menor edad, aunque el aprendizaje de la idiosincrasia del cónyuge también es importante (Meiner y Stinchcombe, 1979). Por lo tanto, siempre que el matrimonio tenga hijos es mucho más difícil que se disuelva, especialmente si los hijos son de corta edad—esto no sólo es válido para los Estados Unidos y otros países desarrollados (Goode, 1963, págs. 85, 364; BLM, 1977) sino también para las sociedades primitivas (Saunders y Thomson, 1970).

³ Similarmente, las condiciones de trabajo insatisfactorias, que no pueden apreciarse por sí mismas anticipadamente, constituyen una causa importante por la que la gente abandona sus puestos de trabajo durante los primeros años de un empleo (Dorjas, 1979); véase también la distinción entre «búsqueda» y «experimentación» en el análisis de las elecciones del consumidor elaborado por Nelson (1972).

i. La perspectiva de divorcio desincentiva, a su vez, la acumulación de «capital específico del matrimonio» ya que, por definición, dicho capital es menos valioso después del divorcio.⁷ Presumiblemente, los matrimonios de prueba o consensuados tienen menos hijos que los matrimonios contraídos legalmente en parte debido a que los primeros duran menos (véanse los datos suministrados por Kogut, 1972, sobre los matrimonios consensuados y legales en Brasil). También es más probable que las personas casadas con otra de distinta raza o religión a la suya propia se divorcien que aquellas casadas con alguien de similares características mensurables. Por lo tanto, puede entenderse fácilmente por qué los matrimonios entre personas de diferentes razas o religiones tienen bastantes menos hijos incluso cuando se comparan matrimonios de larga duración (véase la evidencia empírica disponible para los Estados Unidos en BLM, 1977), y por qué los matrimonios entre indios de diferentes castas tienen menos hijos que los matrimonios dentro de la misma casta (Das, 1978).

Las expectativas de divorcio se autosatisfacen parcialmente por que una elevada probabilidad esperada de divorcio reduce las inversiones en capital específico del matrimonio y consecuentemente aumenta la probabilidad real.⁸ Por ejemplo, los matrimonios de prueba y los consensuados son menos estables que los matrimonios legalizados, y los matrimonios entre personas de diferentes religiones o razas son menos estables que aquellos de una misma religión o raza. En parte debido a que los matrimonios mixtos tienen menos

⁷ Sean

$$p = f(s, \alpha) \text{ con } \partial p / \partial s = f_s < 0, \partial p / \partial \alpha = f_\alpha > 0,$$

$$y \quad s = h(p, \beta) \text{ con } \partial s / \partial p = h_p < 0, \partial s / \partial \beta = h_\beta > 0,$$

donde p es la probabilidad de divorcio, s es la inversión en capital específico, y α y β son variables exógenas que aumentan p y s respectivamente. Por ejemplo α puede ser una variable ficticia que toma un valor igual a 1 en los matrimonios consensuados y un valor igual a 0 en los matrimonios legales. En ese caso,

$$\frac{dp}{d\alpha} = f_\alpha + f_s \frac{ds}{d\alpha} = f_\alpha + f_s h_\beta f_\beta = f_\alpha (1 + f_s h_\beta) > f_\alpha.$$

El efecto total de un aumento de α (quizás un cambio de matrimonio legal a matrimonio consensuado) sobre la probabilidad de divorcio es superior al efecto de α considerado exclusivamente, que reduce las inversiones en capital específico (s).

hijos. Al mismo tiempo, como se indicaba, los matrimonios mixtos tienen pocos hijos debido parcialmente a que esperan que su unión marital sea menos estable.

Las inversiones específicas y la información imperfecta pueden explicar por qué las uniones homosexuales son mucho menos estables que los matrimonios heterosexuales (Saghir y Robins, 1973, págs. 56-58, 226-227). Las uniones homosexuales no tienen hijos y generalmente presentan una división del trabajo menos extensiva y menor capital específico del matrimonio que los matrimonios heterosexuales. Además, la reprobación social de la homosexualidad aumenta el coste de búsqueda para los homosexuales y por consiguiente reduce la información que tienen disponible. Por otra parte, las uniones homosexuales, al igual que los matrimonios de prueba, pueden disolverse sin incurrir en procesos que resulten adversos para una o ambas partes y sin tener que aportar ayuda financiera a los hijos.

Las mujeres tradicionalmente se han casado más jóvenes que los hombres porque estos últimos alcanzan más tarde su madurez e independencia a consecuencia de las mayores inversiones realizadas en su capital humano. Dado que las inversiones en los hombres y mujeres han tendido a igualarse con el paso del tiempo a medida que ha ido disminuyendo la demanda de hijos (véase el capítulo 3), actualmente hombres y mujeres contraen su primer matrimonio con edades más similares. Por ejemplo, la diferencia en los Estados Unidos entre la edad media de hombres y mujeres al contraer su primer matrimonio ha descendido de cuatro años en 1900 a dos años y medio en 1970 (U. S. Bureau of the Census, 1971c).

Las mujeres divorciadas se vuelven a casar más tarde que los hombres divorciados⁹ aunque se divorcien siendo muy jóvenes. La mayoría de ellas recibe siempre la custodia de los hijos, lo que constituye un factor que desincentiva un segundo matrimonio. Por la misma razón, las mujeres que tienen hijos ilegítimos tardan más en contraer su primer matrimonio que las mujeres sin hijos (Berkov y Sklar, 1976).

Los hijos de corta edad aumentan el coste de búsqueda de otro cónyuge y reducen significativamente los recursos netos de la mujer

⁹ Según un estudio el 31 por 100 de los hombres y solamente el 22 por 100 de las mujeres se vuelven a casar antes de los dos años siguientes a sus respectivos divorcios (BLM, 1977).

nes aumenta la probabilidad de que fracasen los segundos matrimonios, a pesar de que los hijos nacidos durante el segundo matrimonio reducen esta posibilidad (BLM, 1977). Es digno de mención que los hijos ilegítimos y los embarazos antes del primer matrimonio también aumentan la probabilidad de fracaso matrimonial (Christensen y Meissner, 1953; Berkov y Sklar, 1976).

Las mujeres divorciadas pueden volver a casarse antes que los hombres divorciados, en la medida en que una mujer soltera sin hijos se casa antes que un hombre soltero, siempre que las mujeres divorciadas no reciban la custodia de los hijos. De hecho, quizás el 45 por 100 de las mujeres divorciadas volverían a casarse durante los dos primeros años siguientes a su divorcio si no recibirían la custodia de sus hijos, lo que representaría el doble de su porcentaje real (22) y uno considerablemente mayor que el correspondiente a los hombres en idéntica situación (31). Estas estimaciones suponen que las mujeres sin la custodia de sus hijos se casan tan rápidamente como las que no tienen hijos. Además, están basadas en una ecuación de regresión que relaciona el hecho de que una mujer se vuelva a casar en un determinado periodo de tiempo con diversas variables, incluido el número de hijos (BLM, 1977).

El beneficio resultante del divorcio

El marido y la esposa aceptarían divorciarse si, y sólo si, ambos esperarían estar mejor divorciados. Aunque el divorcio puede parecer más difícil cuando se requiere el consentimiento mutuo que cuando basta con que uno de los cónyuges lo desee, la frecuencia e incidencia del divorcio sería similar en estos dos casos o en cualesquiera otros siempre que los cónyuges que se divorcian puedan negociar sin trabas con su pareja. Esta afirmación constituye un caso especial del Teorema de Coase (1960) y representa un desarrollo del argumento del capítulo 4 de que dos personas se casan si, y sólo si, ambas esperan estar mejor en comparación con la mejor de sus alternativas posibles.

Una pareja neutral ante el riesgo se divorciaría de mutuo acuerdo si, y sólo si,

$$Z^m \leq Z^f, \quad Z^f < Z_d^f \quad (10.1)$$

donde Z_d^m y Z_d^f son la riqueza esperada del marido en términos de mercancías cuando parece casado y cuando se divorcia, respectivamente, mientras que Z^f y Z^m se definen de igual manera para la esposa. Si la negociación es poco costosa y fácil de llevar a cabo, esta condición necesaria y suficiente puede expresarse de manera más simple como

$$Z_{mf} \equiv Z^m + Z^f < Z_d^m + Z_d^f \equiv Z_{df}^m \quad (10.2)$$

Obviamente, si la desigualdad de (10.2) no se cumple, tampoco se cumplirían las desigualdades de (10.1). El que (10.2) también implique (10.1) puede demostrarse suponiendo que, digamos, la riqueza del marido se reduciría con el divorcio ($Z_d^m < Z^m$) aunque la riqueza combinada de ambos cónyuges pudiese aumentar ($Z_{mf} > Z_{df}^m$). La esposa podría incluso «sobornar» al marido para que accediera a divorciarse ofreciéndole un acuerdo que compense su pérdida directa derivada del divorcio ($Z^m - Z_d^m$). Ella también estaría mejor cuanto menor fuese el arreglo comparado con su ganancia combinada ($Z_{mf} - Z_{df}^m$).

Quizás resulte menos obvio que (10.2), aunque no (10.1), sigue siendo una condición necesaria y suficiente para divorciarse a petición unilateral de cualquiera de los cónyuges («a instancia de parte») o cuando únicamente el marido puede pedir el divorcio, como sucede en las sociedades islámicas tradicionales. Siempre que el marido gane con el divorcio ($Z_d^m > Z^m$) pero se reduzca la riqueza combinada de los cónyuges, la esposa le sobornaría para que no pidiera el divorcio ofreciéndole una mayor participación en el producto del matrimonio¹⁰. A la inversa, si el marido perdiera con el divorcio pero aumentase la riqueza combinada, la esposa podría sobornarle para que pidiera el divorcio ofreciéndole un acuerdo más cuantioso.

La historia del divorcio está llena de ejemplos de acuerdos que

¹⁰ La relación entre utilidad y renta en términos de mercancías se analizó en el capítulo 4.

¹¹ Ambos cónyuges desean permanecer casados si

$$Z^m = Z^m + \Delta > Z_d^m \quad \text{y} \quad Z^f = Z^f - \Delta > Z_d^f,$$

donde Δ es el soborno recibido por el marido. Cualquier soborno superior a $Z_d^m - Z^m$ e inferior a $Z^f - Z_d^f$ satisfaría ambas desigualdades.

incentivan a los cónyuges más reacios a consentir el divorcio. Entre los judíos del mundo árabe durante la Edad Media únicamente los maridos podían pedir el divorcio, aunque «en muchos, si no en la mayoría de los casos de los que se pose información detallada, uno tiene la impresión de que el cónyuge femenino era el iniciador del proceso de divorcio debido, principalmente, a que *renunciaba de esa forma a lo que constituían sus obligaciones*» (su dote y otras donaciones matrimoniales) (Goitein, 1978, pág. 265; el subrayado es mío). Además, aproximadamente el 90 por 100 de los divorcios sancionados legalmente en Japón entre los años 1948 y 1959 fueron por mutuo acuerdo (Rheinsteins, 1972, tabla 5), a pesar de que utilitariamente cualquiera de los cónyuges podía iniciar el proceso de divorcio.

Aun así, puede argumentarse con cierto fundamento que los procesos y veredictos legales establecen una diferencia: la indignación, cólera y otras emociones generadas por el proceso de divorcio producen negociaciones costosas y consumen mucho tiempo, de manera que un cónyuge puede dar su consentimiento al divorcio debido únicamente a que su vida se complica muchísimo hasta que toma dicha decisión (Friedman, 1969; Goitein, 1978, págs. 265-266; Saunders y Thomson, 1979). Para obtener una evidencia cuantitativa de los efectos de los procesos legales de divorcio, considérese el cambio radical experimentado en 1970 cuando California se convirtió en el primer estado que concedía el divorcio simplemente con la petición de cualquiera de los cónyuges (divorcios sin declaración de «culpabilidad»¹¹; anteriormente, el divorcio requería el mutuo con-

¹¹ El divorcio sin declaración de culpabilidad estaba ya vigente al menos en época de los romanos. Lecky escribe en su *History of European Morals* (1880):

«Otra y todavía más importante consecuencia resulta del cambio de la forma del matrimonio. Concebido meramente como un contrato civil, formalizado para la felicidad de las partes contratantes, su continuación dependía del consenso mutuo. Cualquiera de las partes podía disolverlo unilateralmente y la disolución otorgaba a ambas partes el derecho de volver a contraer matrimonio. No se puede cuestionar que bajo este sistema las obligaciones del matrimonio se abordaban con extrema ligereza» (pág. 306; el subrayado es mío).

Sin embargo, después de ofrecer algunos ejemplos de ciudadanos romanos que se divorciaban y volvían a casarse, escribe:

«Estos son, sin duda, casos extremos; aunque es incuestionable que la estabilidad de la vida marital resultaba perjudicada muy seriamente. Sería muy sencilla, sin

sentimiento de los esposos o una prueba de «culpabilidad» de la parte contraria a la solicitante del divorcio.

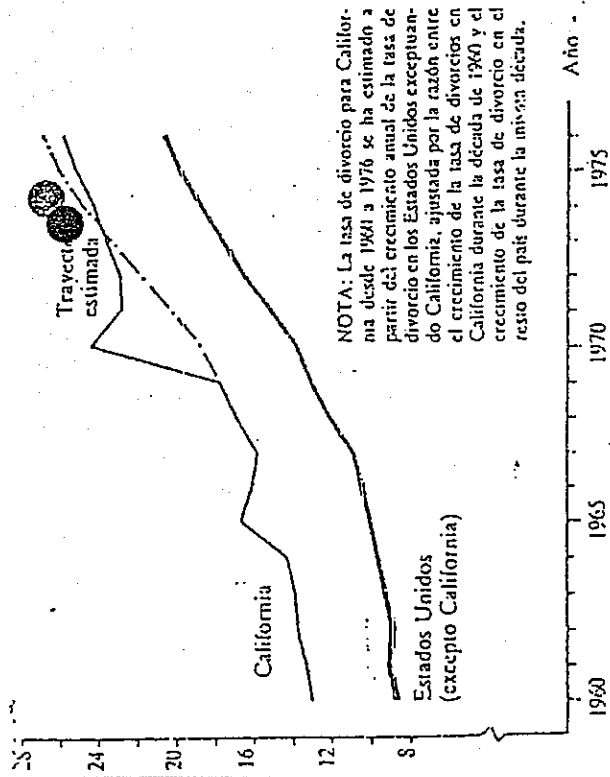
Las tasas de crecimiento medio anual de las tasas de divorcios en California y el resto del país durante la década de 1960 fueron del 3.6 por 100 y 4.0 por 100 respectivamente. Podemos estimar toscamente cuales habrían sido las tasas de California, si el estado no hubiera permitido el divorcio sin declaración de culpabilidad por parte de uno de los cónyuges, suponiendo que la tasa de crecimiento de las tasas de divorcio entre dos años sería igual a la tasa de crecimiento para el resto del país.¹² Multiplicada por la razón de sus tasas de crecimiento medio durante la década de 1960 ($0.9 = 0.036/0.040$). Estas tasas «estimadas» de la Figura 10.1 son bastante inferiores a las tasas reales para California en 1970 y 1971, ligeramente inferiores en 1972, aproximadamente iguales a las tasas reales en 1973 y 1974, y un poco mayores que las tasas reales en 1975 y 1976. Parece que la introducción del divorcio sin declaración de culpabilidad no ha tenido un efecto duradero sobre las tasas de divorcio en California, aunque los divorcios pueden haber aumentado durante un par de años.¹³

Aunque el cambio del divorcio de mutuo acuerdo por el divorcio «a instancia de parte» ha tenido aparentemente pocos efectos duraderos sobre las tasas de divorcio, la distribución de las ganancias resultantes del divorcio, ($Z_{mf} - Z_{mp}$) en (10.2), si que ha podido modificarse sustancialmente. En particular, y dado que los hombres han estado más dispuestos a divorciarse que las mujeres en parte

mayor parte de la opinión pública ¹² mostraba favorable a una libertad de divorcio muy amplia para ambas partes, sin que esto tuviera serias consecuencias. El derecho a repudiar, que siempre había poseído el marido..., no se ejercía nunca o muy rara vez en la República» (pág. 307, el subrayado es mío).

¹³ Únicamente diez Estados más legalizaron el divorcio sin declaración de culpabilidad entre los años 1970 y 1974 (Foster y Freed, 1974).

¹⁴ Desde 1970 la legislación eliminó los requisitos de residencia domiciliar mínima y de tiempo de espera mínimo entre una petición de divorcio y la concesión definitiva del mismo, aunque algunos divorcios solicitados en 1970 y 1971 se otorgaron en 1972 y 1973 de acuerdo con la vieja legislación. Schoen y associates (1975) afirman que el aumento de las tasas de divorcio en 1970 y 1971 puede explicarse casi exclusivamente por los cambios de la duración del proceso legal de divorcio, que lo acortaron, y también por los divorcios que los residentes en California habían obtenido en Nevada. No obstante, si la duración del proceso legal de divorcio es la principal explicación, las tasas estimadas en el período 1972-1976 serían mucho mayores que las tasas reales; aunque de hecho no fue este el caso.



Fuentes: U.S. Bureau of the Census, 1963b, 1973a y los informes anteriores, 1978; U.S. Department of Health, Education, and Welfare, 1979 y los informes anteriores; información suministrada por Alexander Plattner, Public Health Service, U.S. Department of Health, Education, and Welfare.

FIGURA 10.1. Tasa de divorcio por 1,000 mujeres casadas para California y los Estados Unidos excepto California, 1960 a 1976.

porque tienen muchas oportunidades para encontrar otra mujer mientras todavía permanecen casados, los divorcios unilaterales (sin declaración de culpabilidad) reducen las posibilidades que hasta entonces tenían las esposas de conceder el divorcio obteniendo como contrapartida un acuerdo generoso. En California, después de 1970, las pensiones alimenticias y las ayudas económicas generales a los hijos descendieron en relación a los ingresos monetarios de los padres (Dixon y Weitzman, 1980, tabla 2).

La desigualdad de (10.2) es un criterio simple y fácil de aplicar para analizar los efectos de diferentes variables sobre la propensión al divorcio. Sólo hay que determinar si la riqueza conjunta de una pareja casada aumentaría con el divorcio, sin preocuparse de cómo se reparte el aumento o de quién inicia los trámites legales para

renta o un sistema de ayuda manifiesta a las mujeres con hijos bajo su tutela aumentan la tasa de separación y divorcio entre las familias beneficiarias en las que las rentas de las personas separadas y divorciadas aumentan en relación a las rentas de las personas casadas. En efecto, estos programas ofrecen a las mujeres pobres que se divorcian una solución económica que fomenta el divorcio¹⁴.

La riqueza esperada al permanecer casados aumenta siempre que uno de los esposos perciba unos ingresos monetarios superiores a los esperados, o también si cualquier característica personal de uno de los esposos resulta ser superior a lo esperado. No obstante, y aunque resulte paradójico, es más probable que el matrimonio se disuelva en estos casos que cuando se realizan las expectativas formuladas antes de casarse. La riqueza combinada de marido y esposa resultante del divorcio aumentaría incluso más que su riqueza si permanecen casados porque al no confirmarse las expectativas es obvio que no están bien emparejados: la persona con unas características superiores a las esperadas debería emparejarse con una persona «mejor» que su cónyuge, mientras que éste a su vez debería casarse con una persona «peor» de lo que ha resultado su cónyuge. Esta implicación de (10.2) también se ve confirmada empíricamente: es más probable que los matrimonios se disuelvan cuando los ingresos monetarios, la salud y la fecundidad realizados son superiores o bien inferiores a las esperadas (BLM: 1977, sección II, 1).

Si el marido encuentra un empleo mejor remunerado en cualquier otra ciudad y no sucede lo mismo con su esposa si trabaja, la riqueza combinada de este matrimonio debe maximizarse trasladándose el marido a la nueva ciudad y permaneciendo la esposa en su mismo puesto de trabajo. Sin embargo, su separación aumentaría la probabilidad de divorcio ya que las ventajas de permanecer casados se reducen como consecuencia de la separación. Así pues, es probable que la migración aumente la propensión al divorcio (véase el análisis teórico y la evidencia empírica en Mincer, 1978).

¹⁴ Las tasas de divorcio de los que disfrutan de impuestos negativos sobre la renta se analizan en Hannan et al. (1977) y Keeley (1980); el efecto de la ayuda gubernamental a las madres con hijos menores a su cargo sobre el número de mujeres que son cabeza de familia (sustentador económico principal) se analiza en Honig (1974).

Los hombres con mayores ingresos monetarios ganan más con el matrimonio que otros hombres porque pueden atraer a varias mujeres o a mujeres de mayor calidad (véanse los capítulos 3 y 4). Esto explica por qué estos hombres se casan más jóvenes y vuelven a contraer matrimonio más rápidamente cuando enviudan o se divorcian (Keeley, 1974, 1977; BLM, 1977). Dado que un aumento de la ganancia del matrimonio también aumenta la ganancia de permanecer casado comparada con la ganancia del divorcio, los hombres con mayores rentas tendrían menores propensiones al divorcio. Esta conclusión va en contra de la opinión popular, pero está respaldada por la evidencia empírica no sólo para los Estados Unidos sino también para muchos otros países (Goode, 1963, pág. 86).

Las mujeres con mayores ingresos monetarios ganan menos con el matrimonio que otras mujeres porque los mayores ingresos monetarios reducen la demanda de hijos y las ventajas de la división sexual del trabajo en el matrimonio (capítulos 2, 4 y 5). Por lo tanto, las mujeres con mayores ingresos monetarios tienen mayor propensión al divorcio, conclusión que viene respaldada por distintos tipos de evidencia empírica (véase BLM, 1977). De hecho, el crecimiento de los ingresos monetarios de las mujeres durante los últimos 30 años ha sido la causa principal (también un resultado) del crecimiento de las tasas de divorcio durante este período.

La inestabilidad de las familias de raza negra en décadas recientes ha sido objeto de considerable interés y análisis —el controvertido Informe Moynihan (U. S. Department of Labor, 1965), por ejemplo. La mayor inestabilidad de las familias de raza negra no queda explicada completamente por la migración al Norte ni por el reciente crecimiento de su bienestar; las familias de raza negra han sido mucho menos estables que las familias de raza blanca desde principios de siglo, y probablemente incluso antes, tanto en el Sur como en el Norte (Sanderson, 1980).

Las familias de raza negra serían menos estables que las familias de raza blanca porque, independientemente de otros factores, las primeras son mucho más pobres y además las mujeres de raza negra tienen unos ingresos monetarios mucho mayores en relación a los hombres de raza negra que los percibidos por las mujeres de raza blanca en comparación con los hombres de su misma raza (Smith, 1977, 1979). Las diferencias en la renta, los ingresos monetarios y el desempleo entre familias de raza blanca y de raza negra pueden explicar buena parte de la diferencia en su inestabilidad matrimonial

durante los últimos años (Ross y Sawhill, 1975, cap. 4). A la vista de la evolución de los ingresos monetarios de los negros a lo largo de los últimos cien años, cabría esperar que las familias de raza negra hubieran sido menos estables que las familias de raza blanca durante buena parte de estos años, con independencia de que fueran similares en otros aspectos¹⁵. Aunque la esclavitud no destruyó la familia de raza negra (Gutman, 1976), la menor estabilidad de estas familias en los Estados Unidos es al menos en parte un legado de la esclavitud: los ingresos monetarios de los negros se redujeron en relación a los ingresos monetarios de los blancos, y quizás también la productividad en el mercado de las mujeres de raza negra aumentó en comparación con la de los hombres de raza negra (Goldin, 1977).

¿Por qué algunas personas se casan con otras de distinta religión, raza, edad o educación que las suyas, cuando los matrimonios mixtos tienen probabilidad de divorcio mucho mayores? No parece que estos individuos ignoren el riesgo. Tienen pocos hijos y en otros aspectos se comportan como si anticipasen una probabilidad de divorcio mayor. No puede simplemente ser que las personas que forman matrimonios mixtos sean menos religiosas o tengan menos «prejuicios» a favor de su propia raza o nivel de educación; en ese caso, ¿por qué son tal altas sus tasas de divorcio? Tampoco parece que los matrimonios mixtos tengan ventajas que compensen el mayor riesgo de divorcio; tanto sus ingresos monetarios como su fecundidad son más bajas que las de los matrimonios normales. Considérese la siguiente ecuación de regresión para los ingresos monetarios en 1967 (datos obtenidos del *Survey of Economic Opportunity*):

$$E_m = 0,414 + 0,060S_m + 0,034e_m - 0,0006e_m^2 \\ (9,9) \quad (1,5) \quad (-15,1) \\ + 0,067r + 0,028S_f + 0,0002S_mS_f, \quad (10,3) \\ (0,9) \quad (4,7) \quad (0,5)$$

donde E_m es el logaritmo de los ingresos monetarios de los hombres casados en 1967, S_m sus años de escolarización, e_m sus años de expe-

¹⁵ Sanderson (1980) presenta este argumento, aportando algunos datos sobre los ingresos monetarios de hombres y mujeres de raza negra en el año diecinueve.

nencia en el mercado laboral, S_j los años de escolarización de sus esposas, r una variable ficticia que toma un valor igual a la unidad si los esposos son de la misma raza, y entre paréntesis debajo de cada coeficiente de regresión aparecen los valores de la t -Student. Los coeficientes de regresión positivos (aunque no estadísticamente significativos) de r y $S_m S_j$ sugieren que los ingresos monetarios de los hombres no son mayores y que incluso pueden ser menores en los matrimonios mixtos según raza o educación.¹⁶

La explicación más verosímil es que las personas forman matrimonios mixtos porque no esperan estar mejor si continúan buscando y esperando otro posible conyuge. Quizás también no hayan sido afortunados en su búsqueda y su posible conyuge quedase embarazada, o bien tengan una edad demasiado avanzada y teman una disminución del mercado matrimonial al que concurren. Tanto las mujeres que se quedan embarazadas antes de contraer matrimonio como las personas que no se casan antes de cumplir treinta años tienen más probabilidades de casarse con alguien de religión diferente a la suya (Burchinal y Chancellor, 1962; Christensen y Barber, 1967).

Algunas personas forman matrimonios mixtos no porque sean desafortunadas sino porque son ineficientes para descubrir los conyuges apropiados o porque tienen otras características personales que reducen sus ganancias esperadas del matrimonio. Es muy probable que tales personas formen matrimonios mixtos en su primer, segundo y siguientes matrimonios, ya que simplemente esperarían tener una suerte igual a la media al volverse a casar si en su primer matrimonio fueron desafortunados. Los datos de la Tabla 10.1 indican que la mala suerte no es la única causa de los matrimonios mixtos. Más del 40 por 100 de las personas calificadas como "genios" en la muestra de Terman (en base a sus coeficientes de inteligencia) se vuelven a casar con personas de diferente religión a la suya propia, cuando su primer matrimonio también fue mixto, mientras que menos del 20 por 100 se vuelven a casar con alguien de otra religión si anteriormente estuvieron casados con una persona de su misma religión. La Tabla 10.2 muestra que volver a contraer matrimonio no aumenta automáticamente la probabilidad de matri-

¹⁶ El supuesto, esta ecuación no puede determinar si los matrimonios mixtos son más baratos, ni si los hombres con las rentas más bajas forman matrimonios mixtos, ni ambos cosas.

monio mixto: es mucho más probable que los judíos viudos, al contrario que los judíos divorciados cuya probabilidad es más elevada, se casen con una persona no judía que los judíos que se casan por primera vez.

TABLA 10.1. *Proporción de "genios" en la muestra de Terman casados con personas de religión diferente a la suya, por orden de matrimonio y comportamiento anterior.*

Matrimonio actual	Segundo matrimonio			Tercer matrimonio		
	Primer matrimonio	Casado con alguien de la misma religión	Casado con alguien de diferente religión	Casado con alguien de la misma religión	Casado con alguien de diferente religión	Casado con alguien de diferente religión
Mujeres:						
Casadas con alguien de la misma religión.....	0,88	0,81	0,44	0,40	0,50	0,50
Casadas con alguien de religión diferente	0,12	0,19	0,56	0,60	0,50	0,50
Número de observaciones.....	466	26	9	5	4	4
Hombres:						
Casados con alguien de la misma religión.....	0,86	0,82	0,67	1,00	0,67	0,67
Casados con alguien de religión diferente	0,14	0,18	0,33	0,0	0,33	0,33
Número de observaciones.....	159	38	18	4	3	3

Fuente: NIAA (1977, p. 114). Datos obtenidos de los historiales matrimoniales en 1950 de personas con coeficientes de inteligencia elevados (IQ) pertenecientes a la muestra de Terman.

Las personas desafortunadas que forman matrimonios mixtos tienen menos ganancias esperadas al permanecer casados, dado que anticipan una suerte igual a la media en el mercado de segundas nupcias y, por lo tanto, tienen mayores propensiones al divorcio. Una discrepancia relativamente pequeña después de casarse entre la información conseguida y la esperada harían del divorcio una alter-

TABLA 10.2. *Proporción de tipos de matrimonio entre los judíos en Indiana, 1960-1963.*

Tipo de matrimonio	Situación previa de los cónyuges		
	Uno o ambos viudos	Ambos solteros	Uno o ambos divorciados
Dentro de su religión	0.81	0.60	0.32
Fuera de su religión	0.19	0.40	0.68
Número de observaciones	32	485	254

Fuente: Rosenthal (1970, pág. 436).

nativa más atractiva que la de seguir casado. El mismo argumento implica que la propensión al divorcio es mayor también para las personas que forman matrimonios mixtos debido a las características personales que reducen sus ganancias esperadas del matrimonio. Las personas ineficientes en la búsqueda de posibles cónyuges que forman matrimonios mixtos pueden no tener menores ganancias esperadas al permanecer casados, por la sencilla razón de que también serían ineficientes en el mercado de segundas nupcias. Sin embargo, también tendrían mayores propensiones al divorcio al contraer matrimonios con menos información sobre sus cónyuges (para un análisis adicional véanse BLM, 1977, y Wilde, 1980).

Divorcio y estigma

Una pareja se divorcia porque la información no esperada, recibida después de casarse, reduce su riqueza si continúan casados mucho más que si se divorcian. Puede ser que no estén tan bien emparejados como anticiparon, o que uno de los cónyuges (o ambos) resulte ser menos honrado o más pendenciero que lo anticipado. Las personas que se divorcian porque son deshonestas o pendencieras no son posibles cónyuges atractivos en el mercado de segundas nupcias; desafortunadamente no disponemos de la suficiente información para determinar por qué su riqueza esperada desciende al permanecer casados.

Sin embargo, cabe esperar que las personas divorciadas sean más pendencieras y menos agradables que las personas que permanecen

TABLA 10.3. *Probabilidad de divorcio según intervalos maritales específicos, con coeficientes de regresión de variables ficticias que indican si han estado casados anteriormente o han enviudado (hombres y mujeres de raza negra en los Estados Unidos, edades 15-65 años).*

Variable explicativa*	Intervalos de matrimonio (años)			
	Mujeres		Hombres	
	0-5	5-10	0-5	5-10
Ficticia = 1 si es segundo o tercer matrimonio ^b	0.138 (15.94)	0.012 (1.36)	0.036 (4.13)	0.013 (1.68)
Ficticia = 1 si enviudó en su primer matrimonio	0.002 (0.13)	-0.018 (1.19)	-0.009 (0.47)	0.009 (0.51)
R ² (regresión completa) ..	0.037	0.010	0.011	0.001
F (regresión completa)	56.82	12.23	12.08	0.89
Tamaño de la muestra	11,960	9,627	8,688	6,948

Fuente: BLM (1977, pág. 1.178).

* Los números entre paréntesis son los valores de la *t*-Student. Las otras variables incluidas en la regresión son la edad, educación, edad al contraer el matrimonio actual, para los hombres sus ingresos monetarios en 1966 y para las mujeres el número de hijos en su matrimonio actual medidos al comienzo de cada intervalo. Tal como se han definido, el coeficiente de la primera variable ficticia muestra el efecto de haberse divorciado antes sobre la probabilidad actual de disolución del matrimonio en comparación con el efecto de haberse divorciado en el primer matrimonio, mientras que la suma de los coeficientes de las dos variables ficticias recoge el efecto sobre la probabilidad de disolución del matrimonio actual de haber enviudado previamente en comparación con el efecto de enviudar en el primer matrimonio. La estandarización (normalización) de la edad al contraer matrimonio actual, la edad y, especialmente, la duración del matrimonio actual fueron decisivas para obtener estos resultados referidos a hombres y mujeres. La importancia de estas estandarizaciones está explicada por el hecho de que las personas en su primer matrimonio permanecen casadas generalmente más tiempo y, por consiguiente, tienen mayores oportunidades para divorciarse alguna vez durante el matrimonio.

^b Segundo y tercer matrimonio para los hombres; segundo para las mujeres.

casadas, puesto que los temperamentos desagradables son una de las causas de divorcio¹⁷. Si en determinados casos no puede establecerse fácilmente el motivo de divorcio, todas las personas divorciadas estarían estigmatizadas como posibles cónyuges malos, apropiados¹⁸ (o también como empleados, prestatarios o vecinos poco recomendables) que la media de las personas. Además, quie-

¹⁷ Este análisis está basado en Jovanovic (1978).

¹⁸ El estigma en el mercado laboral se analiza en Flinn y Heckman (1980).

nes se hubieran divorciado dos veces estarían más estigmatizados que aquéllos divorciados sólo una vez, y las personas con tres divorcios más que las de dos; la probabilidad de que una persona se haya divorciado simplemente porque tuviese mala suerte en su matrimonio descendería con el número de divorcios.

Si el divorcio conlleva un estigma, las personas divorciadas pueden volver a casarse únicamente en condiciones menos favorables que las de sus anteriores matrimonios. Dado que el deterioro de las condiciones en que se contrae matrimonio reduce el incentivo a casarse, el estigma provocado por el divorcio implica que la probabilidad de contraer matrimonio descende con el número de divorcios precedentes. Además, los datos de las Tablas 10.1 y 10.2 sugieren también que las personas divorciadas esperan beneficiarse menos al volver a casar de lo que esperaban beneficiarse en anteriores matrimonios: es más fácil que las personas divorciadas (aunque no las viudas) se casen con alguien de religión diferente a la suya aunque anteriormente hayan estado casadas con alguien de su misma religión.

En los siglos diecinueve y comienzos del veinte la ganancia esperada de permanecer casado era por lo general bastante mayor que en los tiempos actuales. La fecundidad era elevada y muy pocas mujeres casadas participaban en el mercado laboral (véase el capítulo 11 si se desea un análisis más completo). Consecuentemente, las personas que se divorciaban debían haber estado muy mal emparejadas o tenían un temperamento muy poco apropiado para convivir en matrimonio. La reducción de las ganancias de permanecer casado experimentada durante este siglo ha incentivado a divorciarse a las personas que habían errado su matrimonio o que tenían un temperamento poco propicio para el matrimonio. Por lo tanto, el estigma que conlleva el divorcio habría descendido a lo largo del tiempo a medida que aumentaban los divorcios, incluso sin necesidad de que haya surgido una mayor «permisibilidad» o tolerancia hacia los comportamientos «desviados». Actualmente se considera que las personas divorciadas tienen un temperamento más normal que en el pasado.

Las personas divorciadas generalmente ganan menos al volver a casarse que las personas medidas en su primer matrimonio, ya que las primeras tienden a poseer un temperamento más pendenciero. Además, las personas divorciadas tienen menores ganancias debido a que tienden a poseer otras características personales que reducen

sus ganancias esperadas del matrimonio, o bien son buscadores ineficientes de posibles cónyuges. Los matrimonios en segundas nupcias tendrían entonces una probabilidad mayor de disolverse que los matrimonios en primeras nupcias, especialmente aquellos matrimonios cuyos esposos se han divorciado previamente más de una vez. La Tabla 10.3 muestra que la tasa de divorcio de los segundos matrimonios es mucho más elevada durante los primeros cinco años de casados que la tasa de divorcio para todos los primeros matrimonios, incluso cuando la duración del matrimonio actual y otras variables diversas se mantienen constantes. La tasa de divorcio en los terceros matrimonios (o de orden superior) de personas divorciadas previamente dos veces (o más) parece ser extremadamente elevada (Monahan, 1958, tabla 5).

Capítulo 11

LA EVOLUCIÓN DE LA FAMILIA

Sociedades tradicionales

Todas las sociedades tradicionales tienen énormes problemas al hacer frente a la incertidumbre y a la información limitada. La brujería, hechicería y superstición se desarrollan al amparo de la ignorancia sobre el mundo material (Thomas, 1971). La mayoría de los niños mueren antes de cumplir diez años (véase el capítulo 5) y muchas personas enviudan antes del décimo año de su matrimonio. El mal tiempo y las pestes pueden destruir una cosecha, y las alimañas o las enfermedades están cargadas de incertidumbre sobre la calidad de las mercancías y la honestidad y formalidad de compradores y vendedores. Un renombrado antropólogo ha afirmado que en todos los sistemas de mercado campesinos, «la información es pobre, escasa, mal distribuida, comunicada deficientemente y valorada intensivamente» y «la búsqueda de información y la protección de la información que uno posee es la actividad fundamental» (Geertz, 1978, pág. 29).

En las sociedades tradicionales, como demuestran las sociedades primitivas y campesinas, generalmente la experiencia acumulada no cambia las técnicas empleadas en la agricultura, caza, pesca y otras actividades. Aunque las familias ven aumentar o reducirse su tamaño debido a una incidencia desigual de la suerte y la capacidad de supervivencia, y las plagas y cambios climáticos bruscos pueden durar mucho tiempo, la economía y la vida social tienden a permanecer estáticas y estacionarias.

Estas sociedades hacen frente a la incertidumbre y la ignorancia de diversas maneras. Puesto que carecen de programas formales de seguros, las personas que obtienen una buena cosecha, pesca o caza se sienten alentados (incluso forzados) a compartir su buena fortuna con otros¹. Cultivar los campos separando físicamente las parcelas de terreno es un método tosco y costoso de reducir las fluctuaciones de la renta obtenida por las cosechas, pero estas prácticas son

¹ Richard Posner (1980) analiza esta interpretación de la costumbre tradicional de efectuar regalos en las sociedades primitivas. A pesar de que mi énfasis en la importancia de la incertidumbre en las sociedades tradicionales es independiente de dicha interpretación, las discusiones mantenidas con Posner y el análisis elaborado en su ensayo me han resultado de gran ayuda para desarrollar esta idea. Yoram Ben-Porath (1980) presenta un análisis que es similar en algunos aspectos.

Las tasas de divorcio y de fecundidad, la participación laboral de las mujeres casadas y otros aspectos de la organización y comportamiento de las familias han cambiado radicalmente durante las últimas décadas. La magnitud y rapidez de estos cambios, y la atención que han recibido, no debiera hacer pensar que la familia no había evolucionado anteriormente. En las sociedades primitivas y campesinas era una institución radicalmente distinta, que ha sufrido en Occidente una transformación considerable durante los últimos siglos.

Este último capítulo utiliza el análisis desarrollado en los capítulos anteriores para estudiar tanto la evolución a largo plazo de la familia como las formas en que la familia se ha modificado en el pasado más reciente. La discusión reviste un carácter especulativo y está esbozada a grandes rasgos, ya que no soy experto en cuestiones históricas y antropológicas. Pienso, sin embargo, que la imagen de la familia que ofrece el análisis económico describe los principales factores responsables tanto de su evolución a largo plazo como de su desarrollo contemporáneo.

frecuentes en sociedades campesinas ya que ofrecen la mejor protección disponible contra los cambios climáticos irregulares y las pestes (McCloskey, 1976).

La familia —o más apropiadamente, el grupo de parentesco— es importante en las sociedades tradicionales debido en gran medida a que protege a sus miembros contra la incertidumbre. En muchas sociedades primitivas son frecuentes los regalos o donaciones entre parientes, de forma que las personas que han caído en la miseria pueden contar con la ayuda de sus parientes (Herskovits, 1965; Posner, 1980). Un grupo de parentesco es una "compañía de seguros" razonablemente eficaz en tanto que como grupo numeroso de personas sea lo suficientemente reducido como para permitir que sus miembros puedan controlarse entre sí —para prevenirse de los que se conviertan en perezosos o descuidados y para sacar ventaja de la protección que ofrecen otros parientes. Además, se conocen las características personales de sus miembros y su comportamiento puede observarse fácilmente, dado que viven juntos o muy próximos unos de otros.

Además, el altruismo es más frecuente en las familias que en otras organizaciones, e incluso los miembros egoístas se ven inducidos por las respuestas automáticas de los miembros altruistas a incorporar los intereses de estos últimos a su comportamiento. Si no fuese de esta forma, los miembros egoístas saldrían perjudicados por su comportamiento egoísta, porque se reducirían el tiempo y otros recursos que los miembros altruistas gastan en ellos. El capítulo 8 demuestra cómo el Teorema del Niño Malvado induce incluso a los miembros egoístas a comportarse como si fueran altruistas.

La importancia de las relaciones de parentesco en la protección contra la incertidumbre también reconcilia el punto de vista de que las parcelas de terreno cultivable están dispersas porque las herencias son divisibles con el fin de que la dispersión proteja contra las fluctuaciones de la renta. La dispersión de las parcelas de terreno cultivable de los miembros de la familia debida a la partición de las herencias reduce las fluctuaciones de la renta familiar y, por consiguiente, reduce las fluctuaciones de la renta de cada miembro debido al seguro que representa la familia.

En las sociedades tradicionales se tiene en gran estima a los ancianos porque han acumulado conocimientos que son especialmente valiosos para las personas más jóvenes que hab:

ambientes estacionarios (Brenner, 1979). El conocimiento se transmite a las generaciones más jóvenes a través de la familia, principalmente mediante la cultura heredada por los hijos, sobrinos y otros parientes más jóvenes. Resulta más fácil transmitir a personas más jóvenes con similares orígenes socioeconómicos familiares las técnicas especializadas y los conocimientos generales de los ancianos relativos a sus ocupaciones, el cultivo de la tierra y demás actividades (véanse el capítulo 6 y Rosenzweig y Wolpin, 1979).

Dado que los miembros se controlan unos a otros para protegerse contra el incumplimiento de sus obligaciones, las sociedades tradicionales incentivan a las familias para que los miembros que ejercen el control de las mismas detecten los delitos cometidos contra otras familias, incluyendo el impago de deudas. El incentivo incluye en algunos casos el castigo de toda una familia por la conducta antisocial de alguno de sus miembros (Stone, 1977, pág. 126; Posner, 1980).

Los miembros más jóvenes tienden a continuar con las mismas ocupaciones y cultivar la misma tierra que sus padres y demás familiares porque adquieren los conocimientos específicos necesarios de sus familiares más ancianos. De hecho, las familias pueden considerarse pequeñas escuelas especializadas en la preparación de graduados para ocupaciones específicas, para cultivar la tierra, dirigir la empresa familiar, y que además asumen la responsabilidad de certificar las cualificaciones de sus graduados cuando éstos no pueden determinarse fácilmente. La importancia de las "escuelas" familiares en las sociedades tradicionales explica por qué las explotaciones agrarias campesinas son propiedad de una misma familia durante muchas generaciones, y por qué las familias se especializan en la producción de soldados (samurais), plérgos (brahmanes), mercaderes (propietarios de un bazar), granjeros (campesinos), sirvientes y otros trabajadores.

En algunos casos, las familias tienen el derecho exclusivo de formar graduados para ocupaciones específicas u otras actividades y se responsabilizan de los graduados mal preparados o deshonestos. El gran artista japonés Andō Hiroshige heredó la ocupación de hombre en Tokio de su padre y cedió este derecho a su primo, y posteriormente a su hijo y su nieto durante el siglo diecinueve (Narazaki, 1968). Una implicación importante de los sistemas feudales y de castas es que no simplemente redistribuyen la riqueza a favor de las clases más altas, sino que estos sistemas relegan a las

familias al papel de formadores y certificantos de los conocimientos de sus miembros en las distintas ocupaciones existentes en la medida en que no se dispone de mejores métodos para fijar la distribución de las personas a las diferentes ocupaciones.

Las familias responsables del ejercicio profesional de sus miembros les orientarían y, si fuese necesario, obligarían a desarrollar aquellas actividades que más pudieran contribuir a la reputación y oportunidades de toda la familia. A pesar de que la Inglaterra del siglo diecisiete fue una sociedad individualista en comparación con otros países (Macfarlane, 1979, cap. 7), parece ser que los padres de alta clase elegían las ocupaciones de sus hijos (Stone, 1977, especialmente la pág. 179).

Los matrimonios son uno de los acontecimientos más importantes en las sociedades tradicionales, por lo que las familias desean evitar todo tipo de relaciones de parentesco con familias deshonradas o mal administradas que frecuentemente solicitarían su ayuda o perjudicarían la reputación de la propia familia. Por consiguiente, las familias ejercen un control considerable sobre los cónyuges que eligen sus miembros. En un pueblo francés del siglo catorce, «la mayoría de los matrimonios los concertaban la familia o los amigos de la pareja sin que se concediera importancia a sus sentimientos», de forma que «uno se casaba con una familia más que con su pareja» (Le-Roy Ladurie, 1978, págs. 188-189).

En muchos casos dos familias consolidaban su alianza mediante matrimonios múltiples entre sus miembros, como sucedía en los «connubios» de las sociedades primitivas (Fox, 1969). Describiendo una casta de funcionarios del estado en la India durante el siglo diecinueve, Leonard escribía: «Los matrimonios múltiples son frecuentes entre un número limitado de familias. Algunas veces se formalizan hasta cinco matrimonios, en una generación, entre dos familias» (1978, pág. 88). En algunas sociedades eran habituales los matrimonios entre primos y otros familiares debido en parte a que el riesgo de establecer malas relaciones de parentesco se reducía al casarse con alguien de la propia familia (extensiva).

En estas circunstancias, no se permitían los matrimonios por amor a menos que también contribuyeran a los intereses de la familia. En la Inglaterra del siglo dieciséis, «se condenaban duramente

mente el amor romántico y la sensualidad como causas efímeras e irracionales de matrimonio» (Stone, 1977, pág. 86). En el pueblo francés del siglo catorce estudiado por Le-Roy Ladurie, «era posible amar apasionadamente, pero sólo «dentro de unas estructuras aparentemente rígidas que predisponían y presidían la elección de la pareja con quien se contraía matrimonio» (1978, págs. 186-187). Se podía tener concubinas y, discretamente, algunas aventuras amorosas, pero las familias tenían sumo cuidado de no arruinar su reputación con los matrimonios por amor de sus miembros que pudieran desbaratar los objetivos familiares.

En estas sociedades las familias de una pareja casada que no fuera feliz desaprobarían el divorcio siempre que dichas familias continuasen beneficiándose de la unión matrimonial. En cambio, al matado, y a veces también a la esposa, les estaba permitido procurarse consuelo con concubinas y aventuras amorosas. Dado que las autoridades religiosas o sociales no eran capaces de establecer fácilmente si ambas familias consentían el divorcio, debían prohibir o desaprobar muy duramente el divorcio, como sucede actualmente en las sociedades campesinas y ocurría en la mayor parte de Europa Occidental con anterioridad a mediados del siglo diecinueve.

La importancia de los familiares en las sociedades tradicionales queda de manifiesto ante el papel fundamental concedido a las relaciones de parentesco y de descendencia, y por los muy distintos términos con que se denominan los diferentes tipos de parentesco en las lenguas de las sociedades primitivas (Fox, 1969). En las sociedades primitivas y campesinas el linaje familiar es el propietario de la explotación agrícola; los individuos e incluso las familias nucleares poseen únicamente derechos de usufructo a trabajar durante su vida las tierras propiedad de sus linajes familiares (Herskovits, 1965, cap. 16; Nash, 1966, pág. 34; Macfarlane, 1979, págs. 18 y ss.).

En los Estados Unidos una persona puede elegir legalmente cualquier apellido para su familia, incluyendo el prefijo von o los sobradamente conocidos de Rockefeller o Carnegie, ya que el

¹ Por ejemplo, para divorciarse en Inglaterra antes de 1850 se requería un Decreto del Parlamento, y se concedían poco más de dos divorcios anualmente (Rowntree y Carrier, 1985). Muchas sociedades primitivas, sin embargo, tenían tasas de divorcio elevadas; véanse Pryor (1977, págs. 335, 339) y el análisis de Posner (1980).

² El proverbio sirio describe el matrimonio entre primos: «La mala suerte conocida es mejor que la buena suerte por conocer» (Patai, 1971, pág. 170).

apellido conlleva pocas ventajas. Sin embargo, las sociedades tradicionales protegen los apellidos de las familias (cuando lo tienen) tan vigorosamente como la mayoría de los países protegen las marcas comerciales, porque en estas sociedades el apellido puede ser un activo valioso o una «marca». En las sociedades tradicionales generalmente se respeta a los antepasados e incluso se les venera por sus hazañas, de forma que las familias no toleran críticas generales.

Con relativa frecuencia los tíos, sobrinos, primos y otros familiares tienen que efectuar regalos, planificar la estrategia familiar, adiestrar a los miembros más jóvenes e inspeccionar y controlar el ejercicio profesional y el comportamiento de unos y otros. La intimidad de los miembros del clan familiar se ve reducida por estos frecuentes contactos y controles. A las personas todavía no casadas se les acompaña a todas partes para prevenir embarazos no deseados y otros embrollos amorosos; en las sociedades islámicas se excluye a las mujeres casadas de la vida social pública para prevenir las aventuras amorosas (véase Maududi, 1975) y se controlan los encuentros y reuniones con otras familias para prevenir los aquellos comportamientos que pudieran dañar la reputación de la familia o aumentar sus obligaciones para con otras. Se invade la intimidad de los miembros del clan familiar porque el comportamiento de cada uno de ellos afecta al bienestar de los demás miembros. (Para un análisis más general de la relación entre vida privada y «malas acciones», véase Becker, 1980).

Aunque los miembros de familias pobres y desafortunadas tienen poca intimidad física en la mayoría de las sociedades debido a que comen, duermen y conviven en un espacio reducido, por lo general gozan de mayor autonomía en sus elecciones económicas y sociales que los miembros de familias prósperas. Una persona pobre puede elegir libremente su cónyuge y sus actividades laborales y que su familia tiene poco que perder con su comportamiento. De hecho, una persona pobre que sea muy ambiciosa se alejará de su familia precisamente para impedir que su progreso económico y social se vea frustrado por su baja posición social.

Sociedades modernas

En las sociedades modernas los mercados facilitan el intercambio y la producción, al tiempo que las condiciones económicas

dinámicas modifican rápidamente las tecnologías, las rentas y las oportunidades. El conocimiento acumulado por los ancianos resulta mucho menos útil a los miembros jóvenes que en las sociedades tradicionales porque estos últimos hacen frente a unas condiciones económicas diferentes. Las pequeñas escuelas familiares que preparan a sus miembros para actividades tradicionales no son tan eficientes como las grandes escuelas con estudiantes procedentes de muchas familias que enseñan conocimientos generales aplicables a nuevas condiciones económicas. El «certificado de conocimientos» que suministraban las familias en las sociedades tradicionales lo expiden hoy día la escuela y los exámenes. Además, los contratos y la posibilidad de modificar las condiciones bajo las que se suscriben reducen la necesidad de «certificados de conocimientos» previos; los individuos que incumplan un contrato pueden ser penalizados según la legislación vigente y los que falsifiquen su «certificado» o se muestren incompetentes no verán renovado su contrato.

En las sociedades modernas los seguros de la familia bajo la forma de regalos y préstamos a los miembros en apuros económicos son menos necesarios. Los individuos pueden «autoasegurarse» endeudándose en el mercado de capitales durante los años malos o ahorrando durante las épocas prósperas. Además, el mercado de seguros basado en la experiencia de miles de familias proporciona una protección más efectiva contra los incendios, la muerte, la vejez y otros riesgos que puede correr una familia.

En consecuencia, las relaciones de parentesco son menos importantes en las sociedades modernas que en las tradicionales ya que el mercado de seguros sustituye al seguro que representa el grupo de parientes, el mercado de inversiones en educación a las escuelas familiares, y los exámenes y contratos en prácticas a las escuelas familiares de conocimientos. No sólo las familias están menos interesadas en el control y adiestramiento de sus miembros, sino que también están menos capacitadas para estas tareas ya que sus miembros se dispersan tratando de encontrar mejores oportunidades. Dado que las relaciones familiares son menos importantes en las sociedades modernas, se respeta menos a los ancianos y antepasados y se les prestan menos atenciones; además, es mucho menos probable que se les defienda ante las críticas de terceras personas mientras que es más fácil que se les critique en público (o en la consulta privada del psiquiatra). Samuel Johnson realizó algunas puntualizaciones sobre esta cuestión: finales del siglo diecinueve:

«En los países en que el comercio no ha cobrado e muchas de las ramas de una familia deben depender del tronco común; de modo que, para lograr que el cabeza de familia se ocupe de todas ellas, se muestran unidas a su reputación, para que, por su propio interés, el cabeza de familia apoye sus intereses. Existen en principio grandes círculos dentro del grupo familiar, también llamados clanes; pero a medida que aumenta la actividad comercial los lazos se restringen a las familias nucleares. Gradualmente, dichos lazos se van haciendo innecesarios y poco a poco son menos las oportunidades de relacionarse dentro del clan'».

La menor importancia de la familia en las sociedades modernas implica que los miembros de familias de clase media y alta adquieren la libertad e intimidad de actuación que disfrutaban solamente las familias pobres en las sociedades tradicionales. Los hijos pueden tener derecho a rechazar los conyuges elegidos por sus padres, pueden conseguir posteriormente el derecho a elegir pareja sujetos al veto paterno para, finalmente, obtener el derecho a elegir su conyuge sin tener en cuenta la oposición de sus padres. En las sociedades modernas los compromisos matrimoniales, incluso entre jóvenes menores de veinte años, y la búsqueda en mercados matrimoniales del conyuge con las características personales deseadas son prácticas habituales porque se busca más la compatibilidad personal que la familiar. En particular, los individuos buscan activamente (y a menudo infructuosamente) conyuges a los que puedan amar.

Desafortunadamente, es más difícil saber algo acerca del amor y otras características personales antes de contraer matrimonio que sobre la reputación y posición social de la familia, las consideraciones importantes en las sociedades tradicionales. Muchas personas casadas descubren que ya no están enamoradas o se desilusionan por sus experiencias maritales. Algunas de ellas se divorcian para intentarlo de nuevo en el mercado matrimonial. Consecuentemente, existen razones que explican por qué en las sociedades modernas puede aparecer una combinación paradójica de matrimonios verdaderamente enamorados y elevadas tasas de divorcio.

En las sociedades modernas los padres tienen menos hijos e invierten más en cada hijo que en las sociedades tradicionales (véase el análisis del capítulo 5). Además, en las sociedades tradicionales gran parte de las inversiones de tiempo y otros recursos las realizan

los abuelos, tíos y familiares puesto que también están interesados en el bienestar y comportamiento futuro de los hijos. A resultas de esto, los padres se sienten más afectados en las sociedades modernas por la muerte de un hijo y generalmente están más interesados en el bienestar de cada hijo porque han comprometido mayores cantidades de tiempo, dinero y energía en su crianza y educación. Adicionalmente, el Teorema del *Niño Malvado* implica que incluso los hijos egoístas salen ganando al comportarse altruísticamente con sus padres, quienes así invierten mucho más en ellos, puesto que el bienestar de los hijos cuyos padres invierten mucho depende estrechamente del bienestar de dichos padres.

Numerosos historiadores han señalado que las familias nucleares son mucho más afectuosas y compactas en las sociedades modernas que en las tradicionales, mientras que los primos y otros familiares más lejanos están más unidos en las sociedades tradicionales (véanse, por ejemplo, Shorter, 1975, págs. 55 y ss.; Stone, 1977, págs. 85 y ss., 124). Afirmo que los conyuges modernos están más unidos porque el amor es más importante en la selección de la pareja —y que en los tiempos presentes los padres e hijos están más unidos porque se presta más atención a la calidad que al número de hijos. Los primos y demás parientes están más unidos en las sociedades tradicionales porque los grupos familiares aseguran y adiestran a sus miembros y son en mayor medida responsables de ellos.

Si las sociedades modernas han evolucionado a partir de sociedades tradicionales con las características apuntadas en este capítulo, el individuo y las familias nucleares de las sociedades modernas habrían evolucionado a partir de familias extensivas y grupos de parentesco de las sociedades tradicionales. Son muchos los que deploran el individualismo actual y se lamentan de la desaparición de la familia tradicional, pero mi análisis implica que el individualismo ha reemplazado a la familia extensiva porque muchas funciones desarrolladas por la familia en las sociedades tradicionales las llevan a cabo más eficientemente los mercados y otras organizaciones de las sociedades modernas. Por ejemplo, el seguro que ofrece la familia y la certificación familiar de un aprendizaje específico son menos eficientes que el mercado de seguros y el mercado de educación en las condiciones económicas dinámicas de las sociedades modernas. La nostalgia por la fidelidad en las familias tradicionales olvida las restricciones que existían sobre la intimidad, la vida privada y la libertad de elegir de las personas, la muy imperfecta

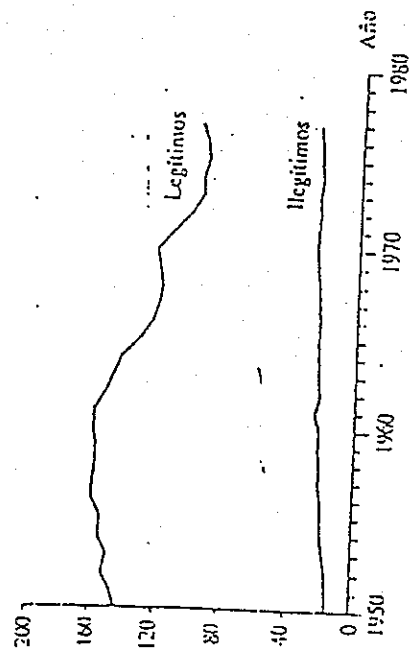
⁴ Boswell (1959, págs. 98). Debo esta referencia a Stone (1977, pág. 259).

protección contra los desastres y las limitadas oportunidades de superar el origen socioeconómico familiar.

La segunda mitad del siglo veinte

Las Figuras 11.1 a 11.9 recogen la evolución en los Estados Unidos desde 1950 de la fecundidad, el divorcio, la participación laboral de las mujeres casadas, el número de jóvenes adultos que cursan algún tipo de estudios, los ancianos que viven solos y algunas series más de datos indicativos de la estructura y organización de la familia. Estas series no dejan lugar a la duda de que la familia ha experimentado cambios muy importantes después de la Segunda Guerra Mundial; por ejemplo, desde 1950 hasta 1977 la tasa de nacimientos legítimos ha descendido aproximadamente un tercio, la tasa de divorcio ha aumentado más del doble, la tasa de participación laboral de las mujeres casadas se ha más que triplicado y el porcentaje de hogares cuyo cabeza de familia es una mujer con hijos bajo su tutela también al menos se ha triplicado. De hecho, la familia en los Estados Unidos ha evolucionado en esta segunda

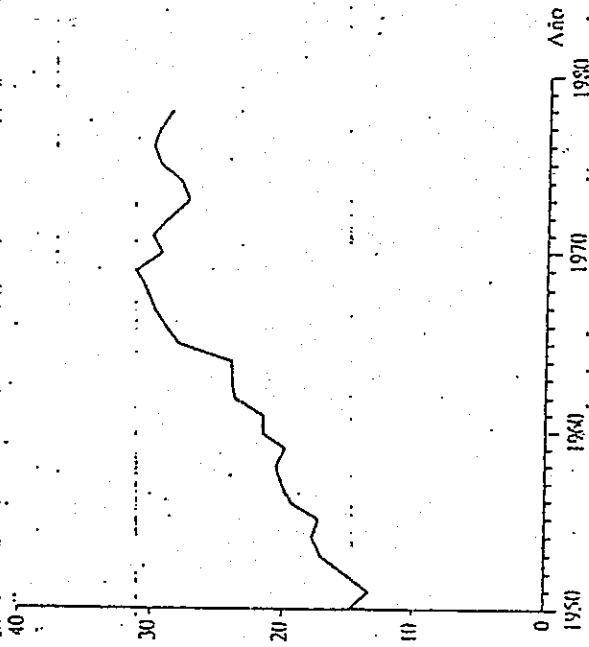
Tasa de nacimientos



Fuente: U.S. Bureau of the Census, 1979c e informes anteriores; U.S. Department of Health, Education, and Welfare, 1978.

FIGURA 11.1. Tasa de nacimientos legítimos por 1.000 mujeres casadas con edades entre 15-44 años y tasa de nacimientos ilegítimos por 1.000 mujeres no casadas con edades entre 15-44 años en los Estados Unidos, 1950-1977.

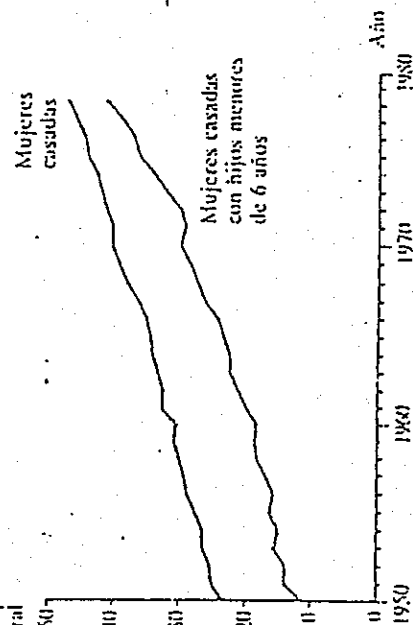
Porcentaje



Fuente: U.S. Bureau of the Census, 1979b e informes anteriores.

FIGURA 11.2. Porcentaje de población con edades entre 18-24 años en los Estados Unidos que cursa algún tipo de estudios, 1950-1978.

Tasa de participación laboral

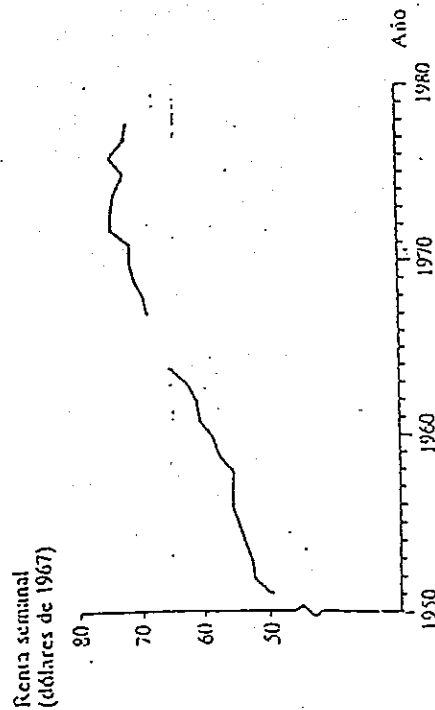


Fuente: U.S. Bureau of the Census, 1979c, 1979e e informes anteriores.

FIGURA 11.3. Participación laboral de las mujeres casadas y de las mujeres casadas con hijos menores de 6 años en los Estados Unidos, 1950-1978.

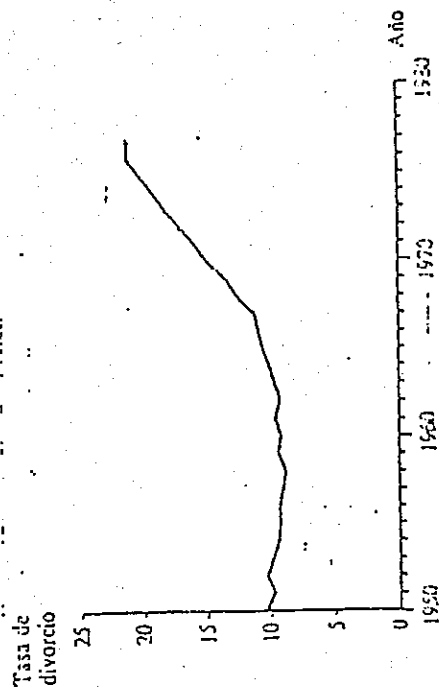
mitad de siglo más rápidamente que durante cualquier periodo de tiempo equivalente desde la fundación de las colonias.

Sostengo la opinión de que la causa principal de estos cambios reside en el crecimiento de la capacidad de obtención de ingresos de las mujeres a medida que se desarrollaba la economía americana. Los ingresos reales semanales de las mujeres empleadas con edades superiores a los catorce años crecieron aproximadamente un 30 por 100 desde 1950 hasta 1964 y alrededor de un 10 por 100 entre 1964 y 1978 (véase la Figura 11.4). El crecimiento de los ingresos potenciales de las mujeres aumenta la participación laboral de las mujeres casadas al aumentar el coste de oportunidad del tiempo dedicado a las actividades domésticas. También aumenta el coste relativo de los hijos y por consiguiente reduce la demanda de hijos puesto que estos requieren mucho tiempo de sus madres (véase el amplio análisis del capítulo 5). Los diversos estudios estadísticos elaborados al efecto (Butz y Ward, 1979; Ward y Butz, 1980) sugieren que el crecimiento de los ingresos y la participación laboral de las mujeres casadas han sido causas muy importantes del descenso de la fecundidad desde 1957.



Fuente: U.S. Bureau of the Census, 1967, 1980; e informes anteriores.

FIGURA 11.4. Renta semanal real media de las mujeres en los Estados Unidos en dólares de 1967, 1951-1978.

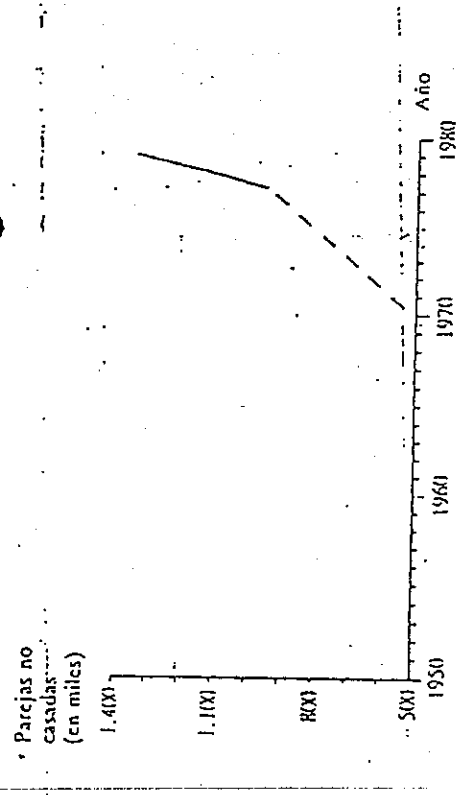


Fuente: U.S. Bureau of the Census, 1978; e informes anteriores; U.S. Department of Health, Education, and Welfare, 1979.

FIGURA 11.5. Tasa de divorcio por 1.000 mujeres casadas en los Estados Unidos, 1950-1977.

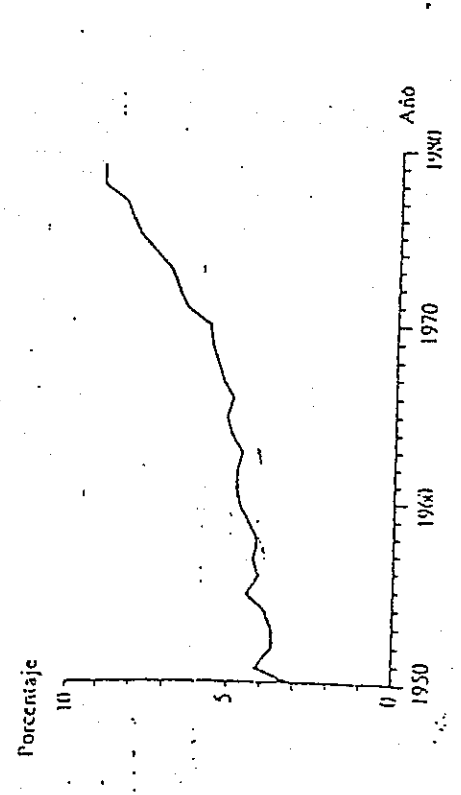
La ganancia del matrimonio se ve reducida por el aumento de los ingresos y la participación laboral de las mujeres así como por el descenso de la fecundidad (véase el análisis de los capítulos 2 a 4). Y la propensión al divorcio es mayor cuanto más se reduce la ganancia del matrimonio. El estudio de Michael (1978) sobre la interacción entre fecundidad, divorcio y participación laboral desde 1950 sugiere que los cambios de la participación laboral de las mujeres casadas cuyo esposo vive con ellas han estado relacionados positivamente con los cambios de la tasa de divorcio. La reducción de la ganancia del matrimonio y el aumento de los divorcios han provocado un aumento del número de parejas no casadas que viven juntas y del número de hogares cuyo cabeza de familia es mujer (véanse las Figuras 11.6 y 11.7) y también son en parte responsables del fuerte aumento experimentado por la tasa de nacimientos ilegítimos en comparación con la tasa de nacimientos legítimos (véase la Figura 11.1).

La mayor participación laboral de las mujeres (resultado de un aumento de sus salarios, un descenso de la fecundidad y/o un aumento de la propensión al divorcio) aumentaría por sí misma el poder de compra de las mujeres y consecuentemente reduciría los



Fuente: U.S. Bureau of the Census, 1979a, 1980a.

FIGURA 11.6. Número de parejas no casadas que viven juntas en los Estados Unidos, 1970-1979.

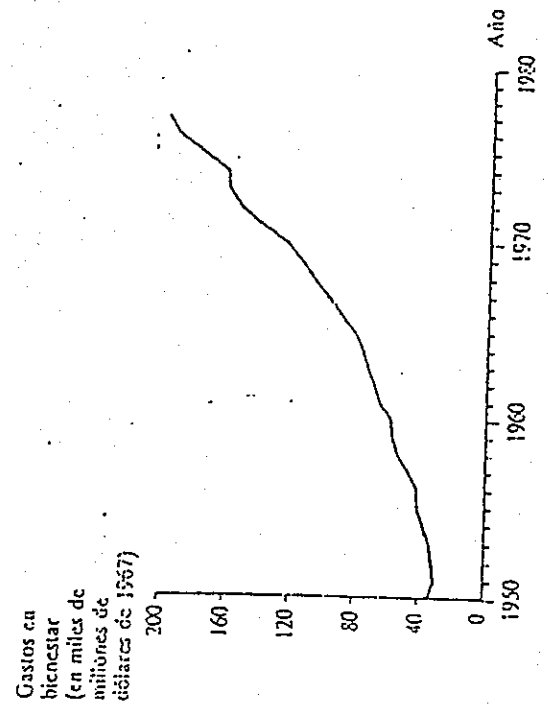


Fuente: U.S. Bureau of the Census, 1965S e informes anteriores.

FIGURA 11.7. Porcentaje de familias cuyo cabeza de familia es una mujer con hijos menores de 18 años en los Estados Unidos, 1950-1979.

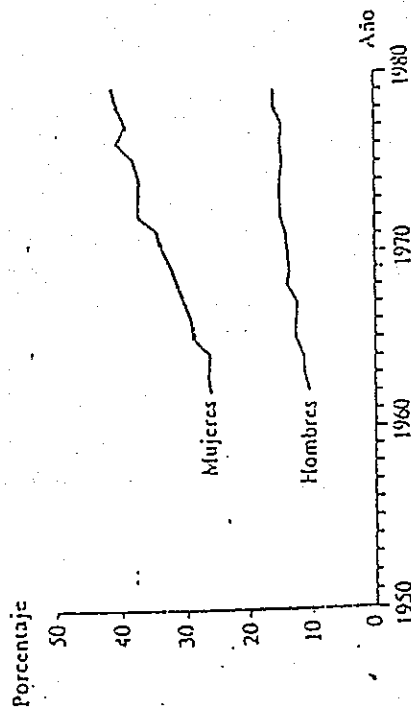
efectos del desarrollo económico. Las mujeres invierten más en sus capacidades productivas y experiencias aplicables al mercado laboral cuanto mayor sea la fracción de su tiempo que dedican al trabajo remunerado, como analizamos en el capítulo 2 (véase también Polachek, 1975).

Las tasas de divorcio, niveles de fecundidad y tasas de participación laboral también se interaccionan de otras maneras. Por ejemplo, la fecundidad disminuye cuanto más elevada sea la probabilidad de que el matrimonio se disuelva, puesto que es más difícil criar y educar a los hijos una vez disuelto el matrimonio y además resulta menos placentero. El capítulo 10 presenta la evidencia empírica de que los cónyuges que anticipan elevadas probabilidades de divorcio tienen menos hijos mientras permanecen casados. Tanto la participación laboral de las mujeres solteras como de las casadas se ve afectada cuanto más probable sea el divorcio, ya que la experiencia en el mercado laboral es útil cuando se disuelve el matrimonio y la mujer debe convertirse en el sostén económico principal de los hijos bajo su tutela.



Fuente: U.S. Bureau of the Census, 1975c, 1979c e informes anteriores.

FIGURA 11.8. Gastos reales en bienestar en los Estados Unidos, 1950-1977.



Fuente: U.S. Bureau of the Census, 1980a e informes anteriores.

FIGURA 11.9. Porcentaje de hombres y mujeres de 65 y más años de edad que viven solos en los Estados Unidos, 1962-1979.

El desarrollo económico de los Estados Unidos y el crecimiento resultante de obtener ingresos por parte de las mujeres no se han acelerado desde 1950; aun así, tanto la tasa de divorcio como la tasa de participación laboral de las mujeres casadas han aumentado más rápidamente desde entonces, especialmente durante los últimos veinte años (Chiswick y O'Neil, 1977; Michael, 1978), y la reducción de la fecundidad entre 1956 y 1976 ha sido superior a la experimentada durante cualquier período de 20 años anterior (U. S. Department of Health, Education, and Welfare, 1979). Los efectos umbrales de los ingresos potenciales femeninos sobre la participación laboral de las mujeres casadas, la fecundidad y el divorcio son responsables parcialmente de los cambios de aceleración en estas series. Cuando la fecundidad es elevada y el divorcio y la participación laboral de las mujeres son muy poco frecuentes —como sucedía en el siglo diecinueve y principios del veinte— un descenso de la fecundidad debido, digamos, a un aumento de los ingresos femeninos, tiene un efecto relativamente pequeño sobre la participación laboral de las mujeres casadas, quienes siguen dedicando la mayor parte de sus primeros años de matrimonio a tener y criar hijos. No invertirían mucho en capital humano orientado al mercado, debido en parte a que pueden dedicar poco tiempo al mercado laboral, y en

parte porque sus inversiones se depreciarían significativamente durante los muchos años que dedican al cuidado de sus hijos (Mincer y Ofek, 1980). El efecto sobre la tasa de divorcio es también pequeño siempre que la ganancia del matrimonio y la división sexual extensiva del trabajo sigan siendo elevadas.

Eventualmente, sin embargo, a medida que el ingreso potencial femenino sigue aumentando y la fecundidad continúa descendiendo, el tiempo dedicado al cuidado de los hijos se reduce lo suficiente como para permitir a las mujeres casadas dedicar buena parte de su tiempo al mercado laboral antes de tener su primer hijo y después de que el último alcanza la edad escolar. La expectativa de una mayor participación laboral en la madurez incentiva a las niñas y a las mujeres jóvenes a invertir más en capital humano aplicable al mercado laboral, el cual adicionalmente aumenta el poder adquisitivo y la participación laboral y, consecuentemente, reduce aún más la fecundidad. Por lo tanto, el aumento de la participación laboral y el descenso de la fecundidad se aceleran eventualmente aunque no suceda lo mismo con el crecimiento de la renta femenina. Además, estos dos factores aceleran el aumento de la tasa de divorcio porque la reducción de las ganancias del matrimonio también se acelera. Por otra parte, el crecimiento de la tasa de divorcio incentiva finalmente por sí mismo divorcios adicionales; las personas divorciadas quedan menos estigmatizadas y pueden encontrar más fácilmente otros divorciados con quien casarse (véase el capítulo 10 y Becker et al., 1977).

La naturaleza de la familia típica puede haber cambiado con especial rapidez durante las décadas recientes debido a otros acontecimientos. Quizás la revolución anticonceptiva iniciada con la «píldora» durante la década de 1950 redujo en gran medida el número de hijos no deseados y por consiguiente aumentó el divorcio y la participación laboral de las mujeres casadas. Aunque la píldora anticonceptiva ha proporcionado un mejor control sobre el espaciamiento y el número de hijos, en el capítulo 5 argumenté que la revolución anticonceptiva explica sólo una pequeña parte del descenso de la fecundidad desde mediados de la década de 1950.

En algunos aspectos el movimiento feminista ha incentivado que las mujeres reduzcan su papel en la crianza y educación de los hijos, aumenten su participación laboral, hagan valer sus derechos de independencia (cuando sea necesario) divorciándose de sus maridos y encabezando sus propios hogares. El movimiento feminista pro-

porción, sin lugar a dudas, un apoyo emocional y diversos argumentos y evidencias que ayudan a algunas mujeres a dar estos pasos. Pienso, sin embargo, que el movimiento feminista es ante todo una respuesta a otras fuerzas que han cambiado drásticamente el papel de las mujeres y no la principal fuerza independiente del cambio de sus papeles en la sociedad.

El crecimiento del estado del bienestar ha sido una poderosa fuerza que ha transformado la familia en las últimas décadas. Los gastos en seguridad social, subsidios de desempleo, atención médica y medicinas, ayudas económicas a madres con hijos menores de edad, cupones alimenticios y otros programas de transferencias han crecido en términos reales un 123 por 100 desde 1950 hasta 1963 y un 167 por 100 desde 1963 hasta 1973 (véase la Figura 11.8). Las ayudas económicas a madres con hijos menores de edad y otras clases de «bienestar» crecieron rápidamente durante el primer periodo, mientras que las atenciones médicas y la seguridad social prosperaron durante el segundo periodo.

Las ayudas económicas a madres con hijos menores se reducen cuando aumentan los ingresos de los padres, y crecen cuando se tienen hijos adicionales o cuando el padre no mantiene económicamente a sus hijos. Este es un programa, por lo tanto, que aumenta la fecundidad de las mujeres que reciben tales ayudas, incluidas las mujeres solteras, y que también refuerza la propensión al divorcio y desincentiva el matrimonio (el bienestar financiero de los receptores aumenta con el número de hijos y se reduce con el matrimonio). En efecto, el bienestar es la pensión del ex-marido de la mujer pobre que sustituye a los ingresos del marido. La expansión del bienestar, junto con el descenso generalizado de las ganancias del matrimonio, explican el considerable crecimiento de la razón entre tasas de nacimientos ilegítimos y legítimos con independencia de la introducción de la píldora y otros métodos anticonceptivos.

Con anterioridad a la existencia de seguros de desempleo y atenciones médicas, los parados y los enfermos por lo general confiaban y contaban solamente con las ayudas y asistencia de padres, hijos y otros familiares; por ejemplo, la participación laboral de las mujeres casadas aumentaba cuando sus maridos estaban desempleados (Mincer, 1966; Smith, 1979). Consecuentemente, el crecimiento de los programas de ayuda pública, al igual que el crecimiento en el siglo diecinueve del mercado de seguros de vida privados (Zelizer, 1976), debilitó los vínculos de los miembros de la

familia al erosionar aún más el papel tradicional de la familia en la protección de sus miembros contra sucesos imprevistos.

Diversos programas gubernamentales importantes fundamentalmente transfieren recursos entre generaciones. Por ejemplo, la seguridad social transfiere recursos de los trabajadores a las personas jubiladas, y las escuelas públicas transfieren recursos de los adultos a los niños. Las transferencias intergeneracionales no tienen porqué modificar la renta *combinada* de la familia media con hijos (véase el análisis del capítulo 7), pero pueden tener efectos importantes sobre el comportamiento de la familia y sus planes futuros.

Una buena parte de la ayuda económica pública a la educación se financia mediante impuestos sobre la población adulta (principalmente los padres). Puesto que los padres reducen sus propios gastos en la educación y otras formas de capital humano de los hijos con objeto de recuperar para sí mismos parte de los recursos transferidos al estar gravados con impuestos para suministrar educación pública, la ayuda económica pública puede tener un efecto neto muy pequeño sobre la inversión *total* en los hijos (véase el capítulo 6). La ayuda económica pública y estas respuestas de los padres debilitan, sin embargo, los vínculos entre padres e hijos y son parcialmente responsables de la creciente conflictividad intergeneracional en las décadas recientes. Si los padres gastan menos en los hijos porque el estado gasta más, los hijos egoístas cuentan con menos incentivos para considerar los efectos de su comportamiento sobre el bienestar de los padres altruistas —un descenso del bienestar de los padres no puede perjudicar a los hijos en la misma medida. Los hijos egoístas tendrían entonces menos incentivos para obedecer a los padres que traten de controlar su comportamiento amenazándoles con reducir o suprimir la ayuda económica o de otro tipo que les prestan.

Las ayudas económicas de la seguridad social financiadas mediante impuestos sobre la población trabajadora reducen el gasto total de los hijos para con sus padres jubilados, ya que los hijos recuperan para sí mismos parte de sus recursos transferidos mediante impuestos (Barro, 1978). Es probable que los padres presionen menos atención o tengan menos en cuenta los intereses de los hijos que menos ayuda económica les presten. El rápido crecimiento durante las últimas décadas del porcentaje de hombres y mujeres de edad avanzada que viven separados de sus hijos, en hogares independientes o bien en asilos (véase la Figura 11.9), es una manifestación del paulatino debilitamiento de los vínculos entre hijos y padres

de edad avanzada. La evidencia presentada por Michael y sus colegas (1980) sugiere que el crecimiento de las ayudas económicas de la seguridad social ha sido una causa importante del descenso del número de hogares en que los hijos casados conviven con los padres que han envejecido.

También en otras naciones de occidente los ingresos potenciales de la mujer y el estado del bienestar han experimentado un fuerte crecimiento después de la Segunda Guerra Mundial. Si mi interpretación del cambio en los Estados Unidos durante este periodo es válida, la familia habría experimentado también cambios profundos en estos otros países. Las Figuras 11.10 a 11.12 muestran que desde 1964 la fecundidad ha descendido alrededor del 30 por 100 en Francia, Inglaterra y Gales, y Suecia; la tasa de divorcio se ha más que duplicado y la tasa de participación laboral de las mujeres casadas aumentó más del 20 por 100 en dichos países. Japón

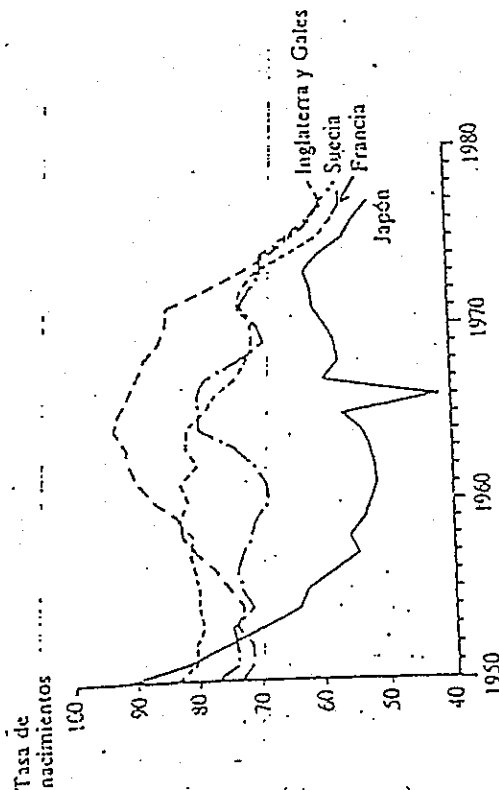


FIGURA 11.10. Tasa de nacimientos por 1.000 mujeres en edades entre 15-44 años en Inglaterra y Gales, Francia, Japón y Suecia, 1950-1978. (Las estadísticas de Francia son para 15-49 años, las de Japón para 10-49 años.)

Fuente: Francia, Institut national de la statistique et des études économiques, 1978a e informes anteriores; Great Britain Registrar General, 1973; Great Britain Central Statistical Office, 1980 e informes anteriores; Japan Statistics Bureau, 1980 e informes anteriores; Sweden National Central Bureau of Statistics, 1980 e informes anteriores.

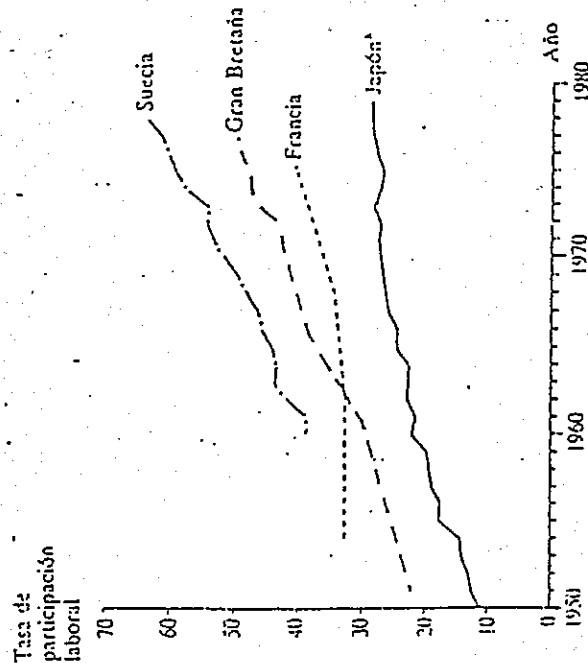


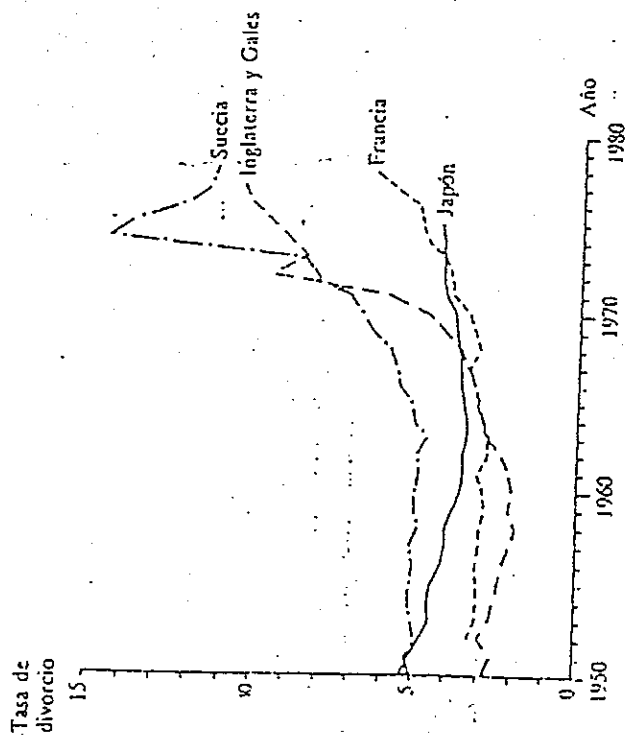
FIGURA 11.11. Tasas de participación laboral de las mujeres casadas en Francia, Gran Bretaña, Japón y Suecia, 1950-1979.

Fuente: Francia, Institut national de la statistique et des études économiques, 1978a e informes anteriores; Great Britain Department of Employment, 1973, 1978; Japan Statistics Bureau, 1980 e informes anteriores; Sweden National Central Bureau of Statistics, 1980 e informes anteriores.

presenta un interés especial: allí el movimiento feminista no ha tenido especial influencia y la píldora ha estado prohibida; no obstante, la fecundidad ha descendido más del 40 por 100 desde 1950, la tasa de divorcio ha aumentado al menos un 20 por 100 desde 1960, y el porcentaje de mujeres que son empleadas asalariadas aumentó más del 50 por 100 desde 1955.

A pesar de que los cambios más relevantes en los cinco países representados en estas figuras son similares, también se aprecian diferencias significativas. Por ejemplo, el descenso de la fecundidad en Inglaterra y Gales, Suecia y Francia comenzó varios años después, mientras que en Japón algunos años antes, del inicio de la reducción en los Estados Unidos. Y las tasas de divorcio aumentaron mucho menos en Japón que en los demás países. Estos y otras diferencias todavía no se han explicado satisfactoriamente. No obstante, el principal mensaje que transmiten estos datos, y aquellos

referentes a otros países desarrollados, no es de diversidad sino de uniformidad: la familia ha experimentado un cambio radical esencialmente similar en todos los países económicamente avanzados durante las décadas pasadas.



Fuente: Véase la Figura 11.10.

FIGURA 11.12. Tasas de divorcio por 1,000 mujeres casadas en Inglaterra y Gales, Francia, Japón y Suecia, 1950-1978.

El estado del bienestar y la actividad económica han crecido mucho más despacio en los países desarrollados desde comienzos de la década de 1970. El impulso de los rápidos cambios anteriores explica por qué la fecundidad continúa descendiendo significativamente, mientras que el divorcio y la participación laboral de las mujeres casadas siguen creciendo rápidamente, durante la mayor parte de la década de 1970. Sin embargo, si el desarrollo económico continúa su tendencia descendente y la expansión del estado del

bienestar continúa moderándose⁵, el análisis elaborado en este capítulo predice un descenso mucho menor de la fecundidad junto con un crecimiento más lento de los divorcios, la participación laboral de las mujeres casadas, los nacimientos ilegítimos y los hogares encabezados por mujeres —y también cambios más graduales en muchas otras dimensiones de la organización y comportamiento de la familia. De hecho, una reducción suficientemente fuerte del ritmo de desarrollo económico podría aumentar eventualmente la fecundidad y también invertir las pautas de comportamiento en otros aspectos de la vida familiar. Escribo de manera deliberada «eventualmente» porque se sabe muy poco sobre la duración de las respuestas de la familia en materia de fecundidad, participación laboral y divorcio.

Esta tentativa de predecir el futuro puede ser una forma conveniente de finalizar un capítulo de carácter especulativo sobre las transformaciones de la familia a largo plazo. Este capítulo ha tratado de mostrar que el enfoque económico proporciona un instrumental analítico muy valioso para estudiar tanto los cambios drásticos de la familia durante la segunda mitad del presente siglo como los cambios mucho más lentos, aunque más profundos, a lo largo de cientos de años durante la evolución de las sociedades tradicionales hacia organizaciones modernas. A pesar de que el enfoque económico no abarca todas las facetas del comportamiento humano, centra la atención en aquellos aspectos responsables en primera instancia de los cambios de la familia a lo largo del tiempo.

⁵ Este es un supuesto poco sólido porque las causas de estas reducciones del ritmo de crecimiento no se entienden muy bien; véase el importante análisis de Estward Denison (1979) sobre la paulatina disminución del crecimiento económico de los Estados Unidos.

- Opcionales.

- El derecho familiar y la reglamentación Sexual
Posner, Richard

serán responsables de los daños o las pérdidas resultantes de faltas o errores de navegación o en la administración de dicho buque.

¿Puede usted pensar en alguna función económica de esta ley?

9. Es más probable que la ilegalidad (por ejemplo, una violación de la ley anti-monopólica) sea una defensa contra la aplicación de un contrato ejecutorio que contra la aplicación de un contrato parcialmente cumplido. ¿Cómo se explica la diferencia?

10. ¿Se circular el repudimiento de la confianza razonable en los casos de excepciones promisorias, según la teoría de que lo razonable de la confianza depende del carácter ejecutorio de la promesa?

Richard Posner

V. EL DERECHO FAMILIAR Y LA REGLAMENTACIÓN SEXUAL¹

LA INSTITUCIÓN central de la familia es el matrimonio, una relación que intrínsecamente se parece a un contrato. Por tanto, un capítulo sobre el derecho familiar es consecuencia natural del derecho de contratos, y el papel del derecho familiar para encauzar la actividad sexual y procreativa hace del análisis económico de la reglamentación del sexo una extensión natural del análisis económico de la familia. Sin embargo, varios temas de esta amplia área —la violación, la rancia (que en gran medida es familiar) y la discriminación sexual (un tema inseparable de la familia)— se aplazan para capítulos posteriores.

§ V.1. LA TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN FAMILIAR

El análisis económico de la familia se funda en la percepción de que el hogar es sólo una unidad de consumo, sino, lo que es más importante, una unidad de producción en la sociedad. El alimento, la ropa, los muebles, las medicinas, otros bienes del mercado que la familia compra son insumos para la producción de nutrimento, calor, afecto, hijos y los otros bienes tangibles e intangibles que constituyen la producción de la unidad familiar. Un insumo crítico de este proceso productivo no es un bien del mercado en absoluto; es el tiempo de los miembros de la familia, en particular —en la familia tradicional— el de la esposa.

La pertinencia de la familia como una institución social sugiere al economista que la institución debe tener importantes propiedades economizadoras. ¿Cuál podrían ser? ¿Las economías de escala (por ejemplo, del hecho de compartir una cocina)? Sin embargo, estas economías podrían obtenerse, y a menudo se obtienen fuera del matrimonio, y en todo caso suelen ser menores que los costos de tener que adaptar nuestros gustos, horarios, etc., a los de otra persona. Un factor más importante es que la familia facilita la división del trabajo, lo que genera ganancias derivadas de la especialización. En la familia tradicional, el esposo se especializa en algún empleo del mercado (por ejemplo, en la ingeniería) que genera ingreso que puede utilizarse en la compra de los bienes del mercado necesarios como insumos de la producción final de la familia, mientras que la esposa dedica su tiempo al procesamiento de bienes del mercado (por ejemplo, los comestibles en la producción familiar (por ejemplo, la comida). Especializándose en la producción para el mercado, el esposo maximiza el ingreso monetario de la familia, con que se comprarán los bienes del mercado que la familia necesita. Especializándose en la producción familiar, la esposa maximiza el valor de su tiempo como un insumo en la producción de la familia. La división del trabajo —el esposo trab-

¹ Véase, por ejemplo, Posner and Mathews on *Family Law* (2d ed., 1965); Hare, H. Clark, Jr., y Cor Glawinski, *Child Problems in Domestic Relations* (4a ed., 1960); Galbraith, *Modern Family Law*.

Hadfield, Gillian K., "Bias in the Evolution of Legal Rules," *Georgia Law Journal*, vol. 80, 1992, p. 583.

James, Jr., Fleming y Geoffrey C. Hazard, Jr., *Civil Procedure*, 3a. ed., 1985.

Kornhauser, L. A. y R. L. Revesz, "Multi-Defendant Settlements: The Impact of Joint and Several Liability," *Journal of Legal Studies*, vol. 23, 1994, p. 41.

Landes, William, "An Economic Analysis of the Courts," *Journal of Law and Economics*, vol. 14, 1971, p. 61.

———, "Sequential Versus Unitary Trials: An Economic Analysis," *Journal of Legal Studies*, vol. 22, 1993, p. 99.

Poynor, Richard A., *The Federal Courts: Crisis and Reform*, 1985.

Priest, George y Benjamin Klein, "The Selection of Disputes for Litigation," *Journal of Legal Studies*, vol. 13, 1984, p. 1.

Shavell, Steven, "Suit, Settlement, and Trial: A Theoretical Analysis Under Alternative Methods for the Allocation of Legal Costs," *Journal of Legal Studies*, vol. 11, 1982, p. 55.

———, "The Appeals Process As a Means of Error Correction," *Journal of Legal Studies*, vol. 24, 1995, p. 379.

Spier, K. E., "Pretrial Bargaining and the Design of Free-Shifting Rules," *Rand Journal of Economics*, vol. 25, 1994, p. 197.

XI. TEORÍA ECONÓMICA DEL DELITO Y EL CASTIGO

La verdadera medida de los delitos es el daño causado a la sociedad.

CESARE BECCARIA
On Crimes and Punishment, 1764, p. 64.

EN ALGUNOS países donde el delito pareció alguna vez raro en la vida de la persona común, ahora parece endémico. En los Estados Unidos, por ejemplo, el delito afecta directamente a casi una familia de cada tres cada año. En consecuencia, se formulan argumentaciones apasionadas en favor de una reforma radical para volver el castigo más seguro, rápido y severo. Y se fu nulan a la vez argumentaciones igualmente apasionadas en el sentido de que tal reforma interferiría de manera desastrosa con la libertad personal. El delito y el castigo se encuentran entre las cuestiones de política pública más importantes de la actualidad.

En los dos capítulos siguientes definiremos los delitos y los distinguiremos de las ofensas civiles, exploraremos las estadísticas generales de la oleada criminal, examinaremos modelos económicos del comportamiento de los delinquentes y las dependencias que aplican la ley, y revisaremos algunas cuestiones importantes como la pena capital, el control de armas, las drogas ilegales y el efecto disuasivo de las sanciones penales.

Consideremos los siguientes ejemplos de cuestiones del derecho penal:

Ejemplo XI.1: Jaime Flores es condenado por ataque peligroso por haber golpeado y roto la nariz a José Pérez. Como castigo, el juez puede imponerle una multa elevada o una reclusión carcelaria corta. Si el juez cree que ambos castigos disuadirían en la misma medida el delito futuro, ¿cuál castigo debería usar el juez?

Ejemplo XI.2: Flores es sentenciado a prisión, pero la cárcel está llena y el carcelero no puede añadir legalmente más internos. El Estado podría construir otra cárcel o liberar algunos de los internos actuales para hacerle lugar a Flores. ¿Cuál respuesta generará la cantidad correcta de disuasión de los delinquentes y minimizará los costos sociales del delito?

jando a tiempo completo en el mercado laboral, la esposa a tiempo completo en el hogar— sirve para maximizar el ingreso real total de la familia permitiendo que el esposo y la esposa se especialicen en actividades complementarias. Es el mismo principio por el que esperamos que una persona que trabaja medio tiempo como médica y medio tiempo como abogado produzca menos de la mitad de la producción total de servicios médicos y legales de dos personas de habilidad igual a la suya, una de las cuales es un médico a tiempo completo y la otra un abogado también a tiempo completo. Quiénes hacen lo mismo todo el tiempo tienden a hacerlo mejor que quienes dividen su tiempo entre tareas no relacionadas.

Por supuesto, es una exageración decir que el esposo y la esposa dedican todo su tiempo a sus respectivas papeleras como productores del mercado y del hogar, respectivamente, porque si sus papeles estuviesen totalmente separados sería un enigma el hecho de que el matrimonio es la institución organizadora del hogar, más que una asociación comercial. La clave del enigma reside en la naturaleza del "bien" principal que el matrimonio produce: hijos. Aunque muchos matrimonios no tienen hijos, pocos han elegido no tenerlos; y resulta difícil creer que el matrimonio sería una institución común si la mayoría de los individuos no deseara tener hijos. La crianza de los hijos requiere, sobre todo en sus primeros años, una cantidad enorme de tiempo de parte de los padres (tradicionalmente de la madre), y una mujer que cría a un hijo no tendrá tiempo para trabajar fuera del hogar por el tiempo que necesita para insuflar complementarios (alimento, vestido, abrigo, etc.). Por tanto, la esposa "cambia" su trabajo en el hogar por el trabajo del esposo en el mercado; el esposo "compra" a su esposa el cuidado de los niños.

Nada en esta teoría requiere que el productor del mercado sea el hombre y que el productor del hogar sea la mujer; pero tampoco esta división tradicional de las funciones es completamente arbitraria o sólo resultado de la discriminación. Hasta este siglo, una mujer, a fin de confiar razonablemente en que producirá un número moderado de hijos que sobrevivirán para llegar a adultos, tenía que estar más o menos continuamente prohibida o crinado durante sus años fértiles. Por tanto, si alguien tenía que especializarse en la producción del mercado, tenía que ser el esposo. Aun ahora, la mayoría de las mujeres que tienen hijos se alejan del trabajo durante más tiempo que sus esposos, lo cual impide que las mujeres dediquen más tiempo a especializarse en el mercado. No obstante, veremos más adelante que para la mujer moderna es importante proteger sus intereses en el matrimonio trabajando también en el mercado, a pesar del sacrificio de la especialización que resulte (para la mujer y para su esposo).

Aunque el matrimonio puede parecerse a una asociación comercial, y el hogar a una fábrica pequeña, hay diferencias importantes entre los negocios y la organización familiar. Por ejemplo, es posible que la división del ingreso matrimonial no se determine por el valor relativo de la contribución de cada cónyuge, como ocurriría en una asociación comercial. Una observación relacionada (puede usarse ver por qué?) es que las tareas específicas dentro del hogar no están dirigidas y supervisadas en forma jerárquica, burocrática o siquiera contractual. En el matrimonio hay un sustituto de los mecanismos de control que existen dentro de una empresa. Naturalmente, los economistas no llaman "amor" a este factor, pero lo describen como una forma de altruismo. El altruismo es la condición en que el bienestar de una persona es una función positiva del bienestar

de otra. Si H ama a M, un aumento de la felicidad o la utilidad o el bienestar (sinónimos) de M será experimentado por H como un aumento de su propia felicidad o utilidad o bienestar. El altruismo facilita la cooperación; es un sustituto barato y eficaz de los contratos (formales).

La baja de la tasa de matrimonios y el aumento de la tasa de divorcios sugieren que los beneficios del matrimonio han venido disminuyendo en relación con los costos. Como hemos señalado, los beneficios se relacionan con el valor de los hijos para sus padres. El valor de tener muchos hijos ha disminuido con la baja de la mortalidad infantil; se requieren menos nacimientos para confiar razonablemente en que se obtendrá el número deseado de hijos adultos. Y ha aumentado el costo de los hijos. Entre otras cosas, el advenimiento de instrumentos domésticos baratos para ahorrar mano de obra y la creciente porción de empleos que no requieren gran fuerza física han reducido el costo de trabajar en el mercado para las mujeres, al mismo tiempo que ha aumentado la demanda de sus servicios por parte de las empresas. El ingreso neto que las mujeres pueden tener en el mercado (salarios menos costos del trabajo, los cuales incluyen la pérdida de tiempo que se podría dedicar a la producción familiar) se ha ido por las nubes. Esto ha incrementado mucho el costo de oportunidad de ser un ama de casa, porque ese costo es el ingreso neto del mercado que se sacrifica por permanecer en casa. Dado que la crianza de los hijos es el producto familiar que impone las mayores demandas del tiempo de la esposa, un aumento del costo de oportunidad de ese tiempo se traduce en un aumento del precio sombra de los hijos para el hogar.

Hemos tratado a los hijos como un "producto" final, pero es posible tratarlos como un insumo de otros productos. El economista especula que los hijos se producen: 1) como una consecuencia no buscada de la actividad sexual; 2) como una inversión productora de ingreso; 3) como una fuente de otros servicios para los padres, y 4) finalmente un subconjunto de 3) por un instinto o deseo de preservar la especie o perpetuar las características genéticas, el nombre o la memoria de los padres. En una época de anticonceptivos y abortos fácilmente obtenibles, 1) se ha vuelto relativamente poco importante; nunca fue muy importante, excepto allí donde la ley o la costumbre confinaban la actividad sexual al matrimonio. El punto 2) fue alguna vez importante en nuestra sociedad (como lo es ahora en las sociedades muy pobres). En el derecho común, los padres eran propietarios de los ingresos de mercado de sus hijos hasta la mayoría de edad y tenían derecho a recibir la ayuda de sus hijos en la vejez. La proscripción del trabajo infantil y el predominio de los planes de pensión públicos y privados han vuelto obsoleto a 2) y han impulsado una búsqueda de servicios menos tangibles que los padres podrían obtener de un hijo (por ejemplo, el respeto). Los puntos 3) y 4) son las explicaciones más plausibles del deseo de tener hijos en la sociedad contemporánea. El amor a los hijos es un subconjunto de 3); el placer que obtenemos de la presencia de nuestros hijos es el resultado de "consumir" los "servicios" intangibles que nos prestan.

§ V.2. FORMACIÓN Y DISOLUCIÓN DEL MATRIMONIO

Las sociedades comerciales son asociaciones contractuales voluntarias, y lo mismo ocurre, hasta cierto punto, con los matrimonios. Incluso los Estados totalita-

rios respetan la libertad de elección en el matrimonio. El "mercado del matrimonio" es una metáfora adecuada para designar el complicado proceso de búsqueda por el que los individuos tratan de encontrar parejas conyugales para formar familias productivas. El mercado es racional. Por ejemplo, los hombres brillantes tienden a casarse con mujeres brillantes; una analogía agrícola revela la razón. Supongamos que hay dos granjas y el suelo de una de ellas es (sin ningún tratamiento) dos veces más productivo que el suelo de la otra (sin ningún tratamiento). Un producto químico duplicará el rendimiento de la granja en que se aplica, pero sólo hay dotación suficiente para una granja. ¿Deberá aplicarse a la granja de suelo más pobre, según la teoría de que esa granja lo necesita más? ¿Deberá dividirse entre las dos granjas? (La mitad del producto químico incrementará la producción de una granja en 50%). ¿O deberá aplicarse toda la dotación a la granja que tiene el mejor suelo? Lo último. Supongamos que la producción de la granja del suelo más rico es (antes del tratamiento con el producto químico) 2, mientras que la producción de la otra granja es 1. Si se aplica todo el producto químico a la granja más pobre, la producción total de las dos granjas será $4 (2 + 2)$; si se aplica mitad y mitad, $4 \frac{1}{2} (3 + 1 \frac{1}{2})$; pero si se aplica todo a la granja mejor, $5 (4 + 1)$. De igual modo, esperaríamos que los despachos de abogados que tienen los mejores socios contrataran a los mejores asociados para que trabajen con ellos, que las escuelas de derecho que tengan los mejores estudiantes tendrán los mejores profesores, y que las empresas de mercados prósperos tengan mejores ejecutivos, en promedio, que las empresas de mercados declinantes. Y así debería ocurrir (y en general parece ocurrir): también en el matrimonio, si suponemos que las cualidades positivas de los conyuges se relacionan de manera multiplicativa, como en los ejemplos de la granja, el despacho de abogados, la escuela de derecho y las empresas, y no sólo sumándose.

¿Es posible que la analogía apropiada para el matrimonio no sea ninguna de las anteriores, sino el comercio internacional de productos diferentes —como intercambiar trigo por aviones—, en el cual no hay ninguna presunción de que lo mejor del uno se intercambie por lo mejor del otro, el segundo mejor por el segundo mejor, etc.? Sin embargo, estos bienes no se usan juntos, como la tierra y los fertilizantes en nuestro primer ejemplo; por tanto, está ausente el potencial efecto multiplicativo, que en el ejemplo del matrimonio podría incluir la producción de hijos de inteligencia o belleza superior. Además, hay otra razón para la unión "positiva selectiva" de los seres humanos, aparte del potencial efecto multiplicativo de las cualidades de los padres: reduce la fricción, y por ende los costos de transacción, dentro del hogar.

A pesar de la semejanza del matrimonio con una asociación comercial, la relación conyugal no es —o por lo menos no lo era antes del divorcio sin causa (del que nos ocuparemos más adelante)— un ejemplo nítido de los principios del mercado libre. Una característica en particular, que parecen extrañas donde la perspectiva del capítulo anterior e incompatibles entre sí, separan al derecho matrimonial tradicional del derecho de contratos.

Primero, las partes no están en libertad para fijar la duración del contrato o siquiera para terminar el contrato por mutuo consenso; to; la duración es la

Segundo, a pesar de la larga duración del contrato, la sanción del incumplimiento es más severa que en el caso de un contrato regular. Si el esposo abandona a la esposa (o viceversa), no sólo deberá continuar sosteniéndola (lo que es análogo al pago de daños), sino que no podrá volver a casarse. Es como si pudiera prohibirse que el violador de un contrato celebrara un contrato sustituto del que ha violado... por el resto de su vida.²

Tercero, a pesar de la naturaleza cerrada de esta relación, si los conyuges tienen una disputa durante el curso del matrimonio generalmente los tribunales no intervendrán para arreglarla; los conyuges tendrán que arreglárselas solos.

El derecho matrimonial es así una desconcertante amalgama de intervenciones (por lo que toca a la duración del contrato y las sanciones del incumplimiento) y de *laissez faire*. ¿Como podrá explicarse esto, y si es posible conciliarlo con el principio de eficiencia que hemos visto que se aplica en otras áreas del derecho común? La respuesta podría residir en el hecho de que el "contrato" de matrimonio afecta a terceros que no han consentido: los hijos del matrimonio. Por supuesto, incluso en un sistema de divorcio por mutuo consentimiento, los padres que anan a sus hijos tomarán en cuenta el costo del divorcio para los hijos al decidir si se divorciarán; pero, a menos que sean completamente altruistas, no interiorizarán por completo el costo para los hijos, de modo que pueden decidir divorciarse aunque los costos totales para todos los involucrados superen a los beneficios totales.³ Y por supuesto, no todos los padres anan a sus hijos. Sin embargo, parecería que si se encadenara a los padres en un matrimonio miserable, haciendo imposible el divorcio, también se condenaría a los hijos a la miseria. Sin embargo, esto omite el hecho de que la prohibición del divorcio inducirá en primer lugar a la búsqueda más cuidadosa de un conyuge. Entre más costoso sea un error, menos probable es que se cometa una vez; y un error de elección de un conyuge es más costoso en un sistema que prohíba el divorcio (o lo vuelva muy difícil) que en un sistema que lo permita. Una observación relacionada es que, entre más prolongada sea la búsqueda marital, mayor será la edad promedio de los conyuges al celebrarse el matrimonio; y los individuos más maduros y experimentados tenderán a cometer menos errores que los inexpertos. ¡Se produce así la curiosa paradoja de que al volver el divorcio más difícil realmente se podrían promover matrimonios felices! Además, si los individuos saben que están encerrados en una relación, tendrán un incentivo para crear métodos de arreglar sus diferencias, de modo que habrá menos necesidad de remedios judiciales tales como el divorcio.

Por supuesto, éste no es un análisis completo. La búsqueda marital adicional promovida por una regla que prohíbe (o dificulta) el divorcio no carece de costo ni,

De hecho, los incumplimientos de contratos de servicios para niños sólo son exigibles si los servicios de calidad promueven sus únicos, lo que haría involucrando al remedio de pago de daños al beneficiario.

¡Bien, pero, ¿hay "costos" para los hijos, en sentido económico? Si no tienen dinero, como es habitual, ¿no influyen sólo que un hombre no divorciado tenga ningún peso en el cálculo social, excepto en la medida en que los hijos sean volúndos por otros (principalmente por sus padres)? Entonces no habría ninguna externalidad. Pero los niños son "personas" sólo porque no pueden obtener préstamos con la garantía de sus ingresos futuros (por qué no, aparte de la observación obvia de que pueden carecer del conocimiento y la experiencia para negociar un préstamo?). Como veremos en seguida, la sociedad toma diversas medidas para compensar esta falta de los niños: capital, como la educación pública, las leyes del trabajo infantil y, posiblemente,

puesto que estamos hablando de un contrato a largo plazo, es totalmente eficaz para prevenir las malas uniones. Los cónyuges pueden cambiar a lo largo de su vida en formas imprevisibles que conducen a una situación en la cual los costos superan a los beneficios. Por tanto, el análisis no prueba que debería dificultarse el divorcio. Pero sí puede explicar la renuencia de la ley —tan incompatible con la regla correspondiente del derecho de contratos— a reconocer el fraude como una razón para anular un matrimonio, a menos que el fraude tenga como efecto con el sexo (suele ocurrir que el esposo no reveló antes del matrimonio que era impotente). En un sistema en que el divorcio es muy difícil, los futuros cónyuges (o sus padres u otros intermediarios) realizan una cuidadosa investigación acerca de las cualidades de los candidatos más prometedores: así se explica la tradición del noviazgo prolongado, que da la oportunidad para que cada cónyuge potencial descubra los engaños con los que los individuos tratan de presentarse en las relaciones personales como si tuvieran mejores cualidades y perspectivas de las que realmente tienen. Entre mayor sea la búsqueda anterior al contrato, menos remedios legales serán necesarios. Sin embargo, el fraude en lo tocante al sexo afecta la esencia del contrato matrimonial, y la disolución de un matrimonio sin hijos conlleva costos sociales mínimos.

Un sistema en que el divorcio esté absolutamente prohibido parecería poner los intereses de los hijos demasiado por delante de los intereses de un cónyuge cruelmente maltratado. Y sin embargo puede argüirse que la negativa del derecho inglés, hasta bien entrado el siglo XIX, de reconocer cualquier causa para el divorcio en realidad protegía al cónyuge más débil (invariablemente la esposa) con mayor eficacia de la que se habría obtenido si se hubiese permitido el divorcio por alguna causa. En un sistema que permite el divorcio por alguna causa, un esposo que desee "salirse" del matrimonio tendrá un incentivo para maltratar a su esposa de tal modo que ella se ven impulsada a demandar el divorcio, siempre y cuando la pensión alimenticia u otros remedios no echen sobre las espaldas del esposo todos los costos del maltrato, algo que no sería frecuente en un sistema en que el litigio fuera lento, costoso e incierto. Sin embargo, si pueden superarse las dificultades de los remedios, entonces permitir el divorcio por causa justificada tiene sentido económico, porque da pie por lo menos a una burda comparación entre los costos del divorcio para los hijos y el costo que tendría continuar el matrimonio para un cónyuge severamente maltratado. Además, las causas tradicionales del divorcio, con una excepción parcial y muy interesante (el adulterio), parecen haberse limitado a casos en que el mal comportamiento del esposo tiende a herir a los hijos al igual que a la esposa: los casos de perturbación mental, crueldad extrema y delincuencia.

Por lo que toca al adulterio, observamos con interés que tradicionalmente un solo acto de adulterio por parte de la esposa era causal de divorcio, mientras que el esposo tenía que ser un adúltero habitual para que la esposa tuviera derecho al divorcio. La explicación económica es que el adulterio de la esposa es más costoso para el esposo que el adulterio del esposo para la esposa, aunque el costo puramente emocional del adulterio —la vergüenza o la rabia que siente el cónyuge deshonrado cuando descubre el adulterio— sea el mismo para ambos cónyuges (pero, ¿será así?). Una esposa adúltera puede concebir un hijo que no es de su esposo; y dado que la capacidad de las mujeres para tener hijos es claramente

mente disminuida, poniendo que desee tener hijos de su propia sangre. En cambio, el adulterio del esposo no reduce necesariamente el número de hijos que tendrá su esposa o el sostenimiento que él dará a cada uno de ellos; los beneficios del matrimonio para ella, por lo menos en términos de los hijos, podrían no disminuir en absoluto. Pero si el esposo es un adúltero habitual, podría atender las necesidades de su esposa y de sus hijos (legítimos) hasta el punto de imponerle a ella un costo tan alto como el que un adúltero aislado de la esposa le impondría a él.

No obstante, el problema de reconocer cualquier causal de divorcio es que mina el principio, plausiblemente diseñado para la protección de los hijos del matrimonio. El acuerdo de disolver un matrimonio involucra sólo a dos personas; aunque hay un problema de moralidad bilateral, los costos de transacción no deberían ser prohibitivos. Una vez que las partes llegan a un acuerdo mutuamente satisfactorio, sólo necesitan fabricar pruebas de un incumplimiento que provea causa legal para el divorcio, a fin de eludir una ley que prohíba el divorcio consensual. La fabricación de pruebas tiene un costo, de modo que una ley estricta del divorcio preservará algunos matrimonios incrementando los costos de la disolución. No obstante, si la sociedad estuviera decidida a preservar los matrimonios, por lo menos impediría que las partes controlaran las pruebas; sólo permitiría el divorcio cuando el ministerio público, o algún otro tercero, hubiese probado la comisión de un incumplimiento del contrato matrimonial. El sistema de "falta" equivale a confiar el cumplimiento de las leyes que castigan delitos "sin víctima" tales como el soborno y el narcotráfico al funcionario sobornado y al comprador de droga. Y a medida que han disminuido las ganancias del matrimonio, ha aumentado la presión en favor del divorcio. Está ha vuelto cada vez más costosa la ejecución de una política contra el divorcio consensual, lo que ayuda a explicar la tendencia hacia leyes del divorcio más liberales.

§ 1.3. CONSECUENCIAS DE LA DISOLUCIÓN

Cuando se disuelve una sociedad convencional, sus activos deben distribuirse entre los socios. Fuera del asunto de la falta, lo mismo ocurre con el matrimonio. Sin embargo, hay una dificultad al dividir los activos adquiridos por la familia durante el matrimonio. Si la esposa ha tenido muy escaso ingreso de mercado, la totalidad o la mayor parte de los activos tangibles de la familia se habrán comprado con el dinero del esposo. Y sin embargo la capacidad del esposo de obtener ingresos puede deber mucho a los esfuerzos de la esposa. Ella pudo haberlo sostenido mientras él estudiaba en la escuela de derecho o de medicina, sacrificando su propia oportunidad de incrementar su capacidad de ganancia mediante una preparación avanzada. Ella incurrió en un costo de oportunidad para incrementar la capacidad de ganancia de él y, habiendo financiado su educación, tiene derecho, como cualquier prestamista, a que se le pague. Los tribunales están empezando a comprender eso y a actuar en consecuencia en la división de

* Omitemos la complicación que se suscita cuando la esposa tiene propiedades u otros ingresos en su

activos.⁶ Pero consideremos ahora un caso más difícil. La pareja se casó después de que él completó su preparación profesional. La esposa se especializó exclusivamente en la producción familiar, de modo que todos los activos tangibles del matrimonio fueron comprados por el esposo. No obstante, sería un gran error atribuir todos esos activos a la labor productiva del esposo. El valor de las aportaciones no pecuniarias de la esposa puede ser tan grande como el de las aportaciones pecuniarias del esposo, o mayor aún,⁶ y en todo caso es improbable que sea insignificante. Si el esposo hubiera tenido que dedicar un tiempo considerable a la producción familiar, su ingreso de mercado habría sido menor y se habrían acumulado menos activos; así pues, algunos de esos activos se compararon con el trabajo de la esposa en el hogar. Aunque es arbitraria la regla de que en bienes mancomunados el 50% de los activos acumulados durante el matrimonio se considera propiedad de la esposa cuando se disuelve la sociedad conyugal —no hay ninguna presunción de que los socios de un matrimonio (o de un despacho de abogados) son igualmente productivos— y podría ser demasiado generosa,⁷ los costos de determinar las aportaciones relativas de los cónyuges a la riqueza de la familia, y la manifiesta inadecuación de usar la proporción de sus ingresos pecuniarios como una aproximación de sus aportaciones relativas, pueden dificultar el mejoramiento de la regla.⁸

Aparte de prescribir la división de los activos familiares, la sentencia de divorcio podría ordenar que el esposo pague a la esposa: 1) una suma fija periódica, a menos que ella vuelva a casarse (pensión alimenticia); y 2) una parte del costo de la crianza de los hijos del matrimonio, quienes de ordinario quedarán bajo la custodia de la madre (mantenimiento de los hijos).⁹ La pensión alimenticia es analíticamente compleja. Parece desempeñar tres funciones económicas distintas:

1) Es una forma de los daños por incumplimiento del contrato matrimonial. No obstante, si la pensión alimenticia se limitara a esto, esperaríamos que se pagara en una suma fija, como otras formas de daños. A fin de minimizar los costos de la supervisión judicial, y nunca se otorgaría a la esposa culpable del divorcio, como ocurre a menudo.

2) La pensión alimenticia es un método para pagar a la esposa (en el matrimonio tradicional) su parte de los activos de la sociedad matrimonial. A menudo, el principal activo al que ha contribuido la esposa con su trabajo en el hogar o en el mercado —como en nuestro ejemplo de la esposa que sostuvo a su esposo mientras estudiaba— es la capacidad del esposo para obtener ingresos. En vir-

⁶ Véase, por ejemplo, *In re Marriage of Francis*, 442 N. W. 2d 69 (Ia. 1985); *In re Marriage of Haugen*, 117 Wis. 2d 200, 343 N. W. 2d 796, 856 P.2d 144 (1993); para una buena discusión general, que recurre al análisis económico, véase E. Radene Combs, "The Human Capital Concept as a Basis for Property Settlement at Divorce: Theory and Implementation," 33 *Divorce* 329 (1979); Joan M. Krauskopf, "Recommendations for Financing Spouse's Education: Legal Protection for the Marital Investor in Human Capital", 28 *U. Kan. L. Rev.* 379 (1980); Lenore J. Weitzman, "The Economics of Divorce: Social and Economic Consequences of Property, Alimony and Child Support Awards", 33 *CALA. L. Rev.* 1181 (1981); Ira Mark Ellman, "The Theory of Alimony", 77 *Calif. L. Rev.* 1 (1989).

⁷ Se ha estimado que, en promedio, el valor de la producción familiar de la esposa es igual a más de 70% del ingreso monetario del mercado de la familia después de impuestos, lo que significa que la producción familiar de la esposa genera 40% del ingreso total de la familia. Reuben Granau, "Home Production - A Forgotten Industry", 62 *Rev. Econ. & Stats* 435 (1980).

⁸ Véase la nota 6.

⁹ Debería reducirse la porción de la esposa, y en qué medida, si la disolución del matrimonio hubiese sido provocada por ella?

tud de que éste es un activo del que resulta difícil conseguir un préstamo de dinero (¿por qué?), es posible que el esposo no reúna el dinero necesario para comprar a la esposa, en una sola entrega, la parte del activo que ella pueda reclamar legalmente como suya por sus aportaciones; por tanto, el esposo debe pagarle, a través del tiempo, con la corriente de ingresos que el activo genere. Sin embargo, ésta tampoco es una explicación completa de la pensión alimenticia, porque en tal caso la ley no daría por terminada esta obligación cuando la esposa volviera a casarse.

3) Es posible que la función económica más importante de la pensión alimenticia sea dar a la esposa una forma de indemnización por despido o de subsidio de desempleo. En la familia tradicional, en la cual la esposa se especializa en la producción doméstica, todas las habilidades que haya tenido en la producción de mercado se deprecian, y a la larga sus principales posibilidades de empleo —si se disolviera su matrimonio actual— se reducirán a la perspectiva de volver a casarse y formar una nueva familia en la que pueda desempeñar su oficio. Aunque ella siempre podría encontrar alguna clase de trabajo en el mercado, la productora doméstica calificada que se ve obligada a trabajar como mecánica o archivista se parece al abogado que, incapaz de encontrar un empleo jurídico, se convierte en un mecanógrafo.

Debido a que a menudo la búsqueda de un cónyuge adecuado es prolongada, y dado que la edad puede depreciar la capacidad de una persona (sobre todo si se trata de una mujer) para formar un nuevo matrimonio que le brinde tanto ingreso real como el anterior, se justifica incluir en el contrato implícito de matrimonio, como una condición convencional, una forma de indemnización por despido de compensación por desempleo que mantenga a la esposa divorciada en su anterior nivel de vida mientras encuentra un nuevo esposo. Considere una analogía en el campo del derecho. Al aceptar un empleo en un despacho que se especializa exclusivamente en la negociación de hipotecas con buques-tanque, a un abogado podría dificultársele, en caso de que algún día fuese despedido, encontrar un puesto igualmente remunerativo (¿por qué?). Ésta es una razón poderosa para que el abogado en cuestión exija, como condición para trabajar en ese despacho, que en caso de despido continuará recibiendo su sueldo hasta que encuentre un trabajo igualmente remunerativo, aunque la búsqueda sea prolongada.

Una alternativa en el caso de la esposa y en el del abogado sería un salario mayor que compensara el riesgo de un desempleo prolongado si hubiera un despido. Sin embargo, en el caso del matrimonio, quizá el marido sea incapaz de hacer los pagos de transferencia necesarios a la esposa, más durante los primeros años del matrimonio, cuando es probable que la familia no tenga activos líquidos sustanciales. También sería costoso calcular por adelantado la compensación apropiada por un riesgo tan difícil de cuantificar como el del divorcio, sobre todo porque la probabilidad pertinente es realmente una lista de probabilidades de divorcio en cada año del matrimonio. Ésta es una razón para otorgar la pensión alimenticia periódicamente, aunque se otorgue en la forma de pago de daños.

Así como la indemnización por despido generalmente es independiente de que el empleador tuviera la culpa al despedir al trabajador, la pensión alimenticia vista como una forma de indemnización por despido, no depende de alguna especie de culpa, y así como un empleado podría perder su derecho a la in-

emización por desdido al renunciar violando su contrato de trabajo, la pensión alimenticia debería negarse o reducirse (y a veces se hace así) si la esposa comete una falta grave al proponerse la disolución del matrimonio. Mejor aún: todos los daños que cause a la familia al disolver el matrimonio podrían estar a cargo de su pensión alimenticia si su porción de los activos conyugales fuese insuficiente para cubrirlos.

Los pagos de la pensión alimenticia se gravan como ingresos de la esposa, lo que es congruente con el tratamiento fiscal de la indemnización por desdido, pero no con el del seguro de desempleo u otras prestaciones... o el de los daños (véase más adelante § XVII.2).

§ V.4. LA PROTECCIÓN LEGAL DE LOS HIJOS

Al considerar el papel apropiado del Estado en relación con los niños, podríamos partir del supuesto compatible con el análisis económico de que el Estado desea maximizar el bienestar conjunto de todos sus ciudadanos, por supuesto excluidos los niños. A fin de materializar su potencial como adultos —en términos económicos, alcanzar un alto nivel de utilidad a lo largo de su vida—, los niños requieren una inversión considerable de tiempo por parte de los padres y de insumos del mercado (alimento, vestido, colegiatura, etc.). Dado que en toda decisión de inversión deben considerarse tanto los costos como los beneficios, el nivel óptimo de la inversión en un niño determinado es aquel que se espera que maximice el bienestar combinado del niño, sus padres y otros miembros de la familia. Ese nivel variará de una familia a otra, dependiendo de factores tales como las aptitudes del niño y la riqueza de los padres. También dependerá de las aspiraciones del amor que sientan los padres por el niño: entre más lo amen, mayor será la inversión óptima, porque para los padres los costos de la inversión no serán pesados (¿puede usted notar por qué?). Los padres que hacen grandes "sacrificios" por sus hijos no están en una situación peor que los padres (con el mismo ingreso) que hacen pocos sacrificios o ninguno, así como quienes gastan una gran parte de su ingreso en vivienda o en viajes no están en peor situación que quienes gastan una fracción menor del mismo ingreso en tales cosas.

Aun cuando los padres amen mucho a sus hijos, existe el peligro de una inversión insuficiente en ellos. Supongamos que un niño nace de padres muy pobres. El niño tiene un enorme potencial para obtener ingresos si se le alimenta, viste, alberga y educa apropiadamente, pero sus padres no pueden pagar esas cosas. Esto no importaría si el niño o sus padres pudieran obtener un préstamo garantizado con la futura capacidad de obtener ingresos del niño. Sin embargo, los costos de un préstamo garantizado con una corriente futura de ingresos muy inciertos, y también la dificultad (dada la prohibición constitucional de la servidumbre involuntaria) de garantizar un préstamo con la capacidad de ingreso de otra persona (usted no podrá esclavizarla si no paga), hacen de tales préstamos un método inviable para el financiamiento de un niño prometedor.

Este problema, más el hecho de que algunos padres aman a sus hijos poco o nada y la existencia de un altruismo generalizado hacia los niños (es decir, no

¹⁶ Aun en una época de disponibilidad universal de métodos anticonceptivos y de un derecho constitu-

sólo hacia los hijos propios), podría explicarse por qué se impone a los padres la obligación legal de proveer atención y sostén, incluida la educación, a sus hijos. Otras respuestas sociales, aparte de las leyes de educación obligatoria, para el problema de la inversión insuficiente en el capital humano de los niños incluyen las leyes referentes al trabajo infantil y la provisión pública de la educación para los hijos de los pobres sin cobrarles algo. Sin embargo, esto no explica por qué los hijos de los ricos también deben tener derecho a una educación pública gratuita. Un argumento en favor del subsidio es que las personas educadas son una fuente de beneficios externos. Tales personas reducen los costos de la comunicación y producen ideas que confieren beneficios que el productor no puede apropiarse plenamente. Por ejemplo, las leyes de patentes no permiten que un inventor se quede con el total de los beneficios sociales de su invento (explíquese esto), de modo que él y su familia podrían invertir insuficientemente en su capital humano. Por supuesto, aunque haya buenas razones para otorgar un subsidio a la educación, tales razones podrían no ser la causa del subsidio. La provisión de educación pública gratuita, aunada al requerimiento de asistir a la escuela, beneficia a los profesores y también a los trabajadores que de otro modo tendrían que competir con niños y adolescentes.¹⁷

Un problema práctico importante, planteado por las leyes que prohíben el desdido, consiste en saber qué hacer con el niño si la amenaza de multas o arrestos no disuade a los padres de desdido. La respuesta de la ley ha sido encargar al niño desdido a padres sustitutos o a hogares sustitutos. Ambas soluciones son poco satisfactorias; dada la dificultad de observar el comportamiento del custodio. El Estado puede dar a los padres sustitutos un subsidio suficiente para que puedan invertir óptimamente en la atención y crianza del niño, pero, ¿cómo saber si han hecho tal inversión? El Estado no puede confiar en los padres sustitutos. Dado que no tienen derechos de propiedad respecto de los ingresos del niño durante toda su vida, no tienen ningún incentivo para hacer la inversión que maximice tales ingresos.¹⁸

Otra solución para el problema del niño desdido o no deseado es, por supuesto, permitir que los padres (o la madre, si el padre es desconocido) no se interesen en el niño) ofrezcan al niño para adopción, preferiblemente antes de que empiecen a desdido. La adopción permite que el niño sea transferido de la custodia de individuos que probablemente no invertirán de manera óptima en su crianza a la custodia de individuos que tenderán a hacerlo en medida mucho mayor. Sin embargo, la anticoncepción eficaz y la disminución del estigma de ser una madre soltera han reducido a casi nada la oferta de niños para adopción.

Más los padres podrían cambiar de opinión una vez que empiezan a encargarse de un bebé. En realidad, la fácil disponibilidad de los métodos anticonceptivos no reduce necesariamente, por lo menos en teoría, en medida considerable el número de los niños que nacen no deseados. La anticoncepción reduce los costos esperados del sexo, el costo de los hijos no deseados —por ende incrementa la incidencia del sexo—, la frecuencia de nacimientos no deseados es así menor, pero el mayor número de los nacimientos que se debe multiplicar esa fracción para obtener el número de los nacimientos no deseados.

¹⁷ Hay una abundante bibliografía económica sobre el capital humano. Véase, por ejemplo, Gary S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*, with Special Reference to Education (2a. ed., 1964). Véase también el tema en los capítulos 10 y 11.

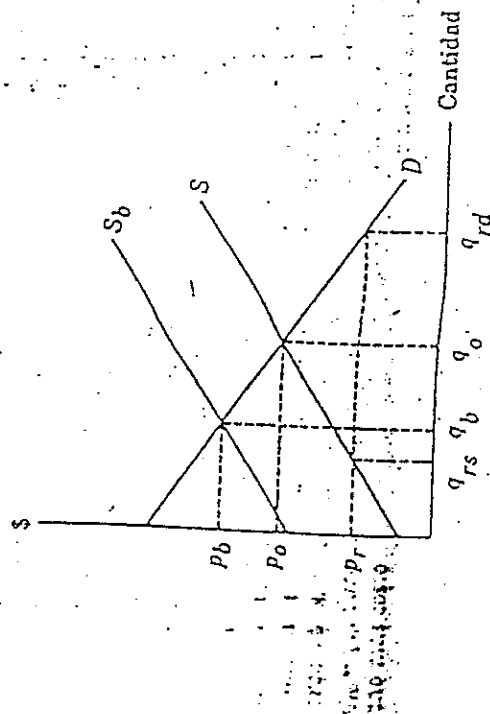
¹⁸ Linda Nasif Edwards, "An Empirical Analysis of Compulsory Schooling Legislation, 1900-1960", 21 *J. Law & Econ.* 203 (1978).

¹⁹ Esperaría usted que el problema del maltrato a los hijos sustitutos sea más grave en los hogares sustitutos (donde el niño vive con padres sustitutos) que en las instituciones sustitutas (donde el niño es atendido por un equipo profesional)?

de la relación sexual. Es posible que los avances recientes en el tratamiento de la fertilidad (quizá impulsados en parte por la disminución de la oferta de bebés para adopción) hayan reducido la demanda de bebés para adopción, pero la demanda sigue siendo mucho mayor que la oferta. El período de espera para obtener un bebé en una agencia de adopciones se ha ampliado a varios años, y a veces las agencias no tienen bebés para dar en adopción. La escasez de bebés se consideraría un ejemplo intolerable de fallo del mercado si los producidos en cuestión fuesen teléfonos en lugar de bebés.

En efecto, la escasez parece un artificio de la regulación gubernamental, en particular las leyes estatales que prohíben la venta de los derechos de patria potestad. El que muchas personas que son capaces de concebir hijos no quieren criarlos, el que muchas otras personas que no pueden tener sus propios hijos deseen criar niños y el que los costos de producción para los padres naturales sean mucho menores que el valor que asignan a los niños muchas personas que no tienen hijos, sugieren la posibilidad de un mercado de bebés para adopción. En realidad existe un mercado negro de bebés. Su modo de funcionamiento inevitablemente clandestino impone grandes costos de información a quienes participan en el mercado, así como costos punitivos esperados a los intermediarios (que suelen ser abogados y obstetras). El resultado es la existencia de precios mayores y cantidades vendidas menores en relación con lo que ocurriría en un mercado legal.

Esto se muestra en la gráfica V.1, donde p_0 es el precio del mercado libre de los derechos de patria potestad y q_0 es la cantidad del mercado libre. Y la regulación gubernamental pone un tope al precio en p_r , muy por debajo de p_0 (p_r no aparece al nivel de cero porque las agencias de adopción y otros proveedores legales cobran honorarios a los padres adoptivos y porque es costosa la crianza de hijos). El precio tope reduce la cantidad ofrecida a q_r , creando una demanda excedente de $q_d - q_r$. Surge un mercado negro, pero el funcionamiento de tal mercado es mucho más costoso que el de un mercado libre (debido a los costos punitivos, la defi-



GRAFICA V.1

ciente información y la falta de garantías ejecutorias) y se vacía al precio p_b (donde D intersecta a S_b la curva de oferta más elevada del mercado negro), que es mayor que el precio del mercado libre. Por tanto, sólo se ofrecen q_b bebés, mientras que al precio del mercado libre se ofrecen q_0 bebés.

Por supuesto, no todos los bebés se adoptan en el mercado negro: sólo $q_b - q_r$. Eso no es cierto, desde luego. La agencia de adopción —organizaciones privadas, no lucrativas, autorizadas por el Estado— utilizan las colas y diversos criterios no propios del mercado (algunos muy imprecisos y constitucionalmente cuestionables, como el requisito de que los padres adoptivos tengan la misma religión que los padres naturales) para racionar la oferta inadecuada de bebés que controlan. No obstante, la objeción principal a las agencias no se refiere a los criterios que utilizan para racionar su oferta de bebés, sino a su monopolio de las adopciones legales, lo que asegura (dada su función de beneficio) que la oferta seguirá siendo inadecuada.

Muchos estados también permiten la adopción independiente de bebés, de modo que los padres naturales (normalmente sólo la madre) arreglan la adopción sin recurrir a una agencia de adopción. Esto evita los criterios a veces imprecisos y humillantes de las agencias, pero, dado que no se permite a la madre vender sus derechos de patria potestad, la adopción independiente no crea un mercado real. Sin embargo, sí se permite que el abogado que arregla la adopción cobre honorarios por sus servicios, además del pago de la atención a la madre en un hospital y de los gastos de maternidad relacionados, y, dado que estos costos resultan difíciles de vigilar, en la práctica ocultarán con frecuencia un pago por el derecho de patria potestad mismo. Y si la madre no cumple un contrato de entregar a su hijo para adopción, los padres adoptivos podrían obtener la indemnización de los daños medidos por los gastos relativos al parto que le hayan adelantado.¹⁴ También el "pacto familiar" se parece mucho a una clara venta. Aquí la madre acepta entregar el hijo a un pariente cercano a cambio de cierto apoyo económico para el niño; tales contratos han sido aplicados cuando el tribunal considera que el arreglo beneficia al niño.¹⁵

La respuesta convencional del economista ante un mercado negro es proponer la abolición del control de precios que lo ha originado. Aplicado aquí, esto significaría que se permitiera a la mujer embarazada celebrar contratos para dar su hijo en adopción, sin limitación alguna acerca del precio especificado en el contrato. En su mayor parte, las objeciones son las que suelen formularse contra los mercados libres. Por ejemplo, se argumenta que no hay seguridad de que los padres adoptivos que estén dispuestos a pagar más dinero por un niño le proporcionarán el mejor hogar. Sin embargo, las personas que valúan más a un niño tenderán a cuidarlo más,¹⁶ y el sacrificio de una suma de dinero sustancial para obtener a un niño prueba por lo menos la seriedad del deseo del comprador de tener al niño. A esto se puede objetar que los padres adoptivos que pagan más podrían valuar al niño por razones erradas: sometido a abuso sexual o explotarlo de otro modo. No obstante, las leyes que prohíben el descuido y abuso de los

¹⁴ Gordon vs. Cutler, 471 A.2d 449 (Pa. Super, 1983).

¹⁵ Enders vs. Enders, 164 Pa. 266, 30 A. 129 (1894); Clark vs. Clark, 122 Md. 114, 89 A. 405 (1915); In re Estate of Shirk, 186 Kan. 311, 350 P.2d 1 (1960).

¹⁶ La existencia de un mercado de derechos de patria potestad también aumentaría el incentivo de la madre natural para producir un hijo, reduciendo la demanda de abortos.

niños se aplicarían plenamente a los padres adoptivos (como ocurre bajo la ley actual, por supuesto). Naturalmente, descartaríamos seleccionar a los padres adoptivos para eliminar las posibles inclinaciones criminales (como ya se hace ahora).

Bien, pero, ¿no ocurriría que el pago de una gran suma de dinero para obtener los derechos de la patria potestad agotara la capacidad financiera de los padres adoptivos para sostener al niño? ¿O, más realísticamente, reducir su inversión en la crianza del niño? Esto supone, sin embargo, que un mercado libre generaría precios elevados. Ésta es una objeción no habitual a los mercados libres que no se justifica aquí. El precio de mercado podría no superar a los costos de oportunidad (principalmente el tiempo de la madre y los gastos médicos) en que habrían incurrido los padres adoptivos si hubiesen concebido ellos mismos al niño en lugar de haber comprado los derechos de patria potestad. Porque ése sería el precio competitivo. El costo neto para los padres adoptivos se aproximaría así a cero, excepto que también incurrieran en costos para encontrar y tratar de determinar las cualidades del niño, costos en los que no habrían incurrido si hubiesen sido sus padres naturales. El precio del mercado negro es elevado porque debe cubrir los costos punitivos esperados del vendedor por violar la ley y porque la existencia de sanciones legales impide el uso de los métodos más eficientes para lograr el acuerdo entre vendedores y compradores.¹¹

Quienes se oponen al enfoque del mercado argumentan también que los ricos se quedarían con todos los bebés, o por lo menos con todos los buenos bebés. (Recuérdese el argumento paralelo en contra de que se permita la venta de frecuencias de radio y televisión.) Desde luego, tal resultado podría beneficiar a los niños, pero es poco probable que ocurra. En virtud de que las personas de ingresos altos tienden a tener altos costos de oportunidad del tiempo, los ricos suelen conformar familias más pequeñas que los pobres. Además, la demanda total de niños por parte de las parejas ricas sin hijos debe de ser muy pequeña en relación con la oferta de niños, incluso niños de alta calidad, que se generaría en un sistema en que hubiese incentivos económicos para producir niños destinados a las parejas sin hijos.

Es probable que los pobres realmente obtengan peores resultados bajo la ley de adopción actual que en un mercado libre. La mayoría de las adopciones se realiza mediante las agencias de adopción, las cuales, al seleccionar a los padres adoptivos potenciales, dan gran importancia al nivel de ingreso y empleo de los solicitantes. Las personas que no aprueban los criterios de las agencias en el terreno económico podrían adoptar niños en un mercado libre con precios bajos, así como algunos pobres pueden comprar televisiones de color.

Aunque el mercado de adopción de bebés se halla en exceso crónico de demanda, el mercado de adopción de niños que ya no son bebés se halla en exceso crónico de oferta (¿por qué?). Un impedimento para su adopción es el hecho de que se paga a los padres sustitutos por cuidar al niño, pero no por adoptarlo, de modo que si adoptan a su hijo sustituto incurrirán en costos mayores aún

¹¹ En cierto sentido, sin embargo, el precio del mercado negro es menor de lo que sería en un mercado libre. El comprador del mercado negro no recibe ninguna garantía legalmente ejecutoria de salud, general o de otra clase, comparable a las que reciben los compradores en los mercados legales. El comprador de un mercado legal recibiría un paquete de derechos más valioso y le costaría más porque el vendedor exigiría una compensación por asumir riesgos que antes asumía el comprador. Pero el incremento del precio resultante sería nominal antes que real (¿puede usted ver por qué?). ¿Cómo podría modificarse la gráfica

que los de otros padres adoptivos, puesto que, como sabemos, el ingreso sacrificado es un costo. ¿Puede usted imaginar alguna medida práctica para superar este problema? Véase más adelante § XVI.5.

§ V.5. LA MATERNIDAD SUBROGADA

En todos los estados es ilegal la venta de los derechos de patria potestad, pero no lo es una práctica muy relacionada: la maternidad subrogada. Supongamos que H es fértil, pero M no. H y M contratan a S, una mujer fértil, a fin de que conciba un niño para la pareja a un precio acordado. Entonces S es artificialmente inseminada con el esperma de H. Cuando el niño nace, S transfiere su derecho de maternidad a M, de acuerdo con el contrato. Ésta es la práctica conocida como maternidad subrogada. Es muy polémica. En el caso *Eaby-M*, la Suprema Corte de Nueva Jersey sostuvo que el cumplimiento de los contratos de maternidad subrogada era contrario a la política del estado.

El tribunal expuso varias razones para esta conclusión que demuestran una falta de refinamiento económico y la necesidad de un libro como éste. "Un niño —dijo el tribunal—, en lugar de iniciar su vida con la mayor paz y seguridad posibles, se encuentra de inmediato en medio de una lucha entre la madre y el padre: contendientes." Sin embargo, esta lucha es un artificio de incertidumbre legal. Si se aceptara el cumplimiento de los contratos de subrogación, la madre subrogada no tendría bases para cuestionar el contrato. "Todo el propósito y efecto del contrato de subrogación consistía en otorgar al padre el derecho exclusivo sobre el niño, destruyendo los derechos de la madre." Se pasa por alto un aspecto obvio: si no hay contrato, no hay niño. No es como si ya se hubiese concebido un bebé cuando se firmó el contrato y se pidiera a la madre la renuncia a sus derechos sobre tal bebé. El propósito del contrato no era eliminar los derechos de la madre, sino inducir a una mujer a convertirse en madre en beneficio de otra mujer. El tribunal no entiende la función productiva de los contratos. Cree erróneamente que los contratos sólo reordenan las consecuencias de los hechos consumados, como el tribunal considera al nacimiento del bebé M.

"En la subrogación —continúa el tribunal— los mejores postores se convertirán presumiblemente en los padres adoptivos independientemente de que sean los apropiados." La consecuencia es una oferta fija, como si se tratara de las pinturas de Van Gogh, que se subastan. Pero la oferta no es fija, y puede esperarse que la competencia entre madres subrogadas potenciales haga bajar al precio hasta el nivel del costo, lo que pondrá la subrogación al alcance de parejas infértiles de recursos modestos. El tribunal se preocupa por "los padres adoptivos que pagan más y no son adecuados". No obstante, en virtud de que los ricos se colocan invariablemente a la cabeza de la cola en un sistema de adopción regulada, la maternidad subrogada mejorará las perspectivas de las parejas infértiles con recursos financieros limitados. "La demanda de niños es grande y la oferta pequeña. La existencia de la contracepción, el aborto y la mayor disposición de las madres solteras a criar sus hijos han provocado una escasez de los bebés que se

ofrecen para adopción. La situación es propicia para la entrada del intermediario que traerá equilibrio al mercado aumentando la oferta mediante el uso de dinero." Precisamente. Pero ésta es un argumento en favor, no en contra, de los intermediarios. La persona que atribuye a un desequilibrio entre la demanda y la oferta es censurada por el tribunal porque su motivación es financiera. "Es poco probable que la subrogación sobreviva sin dinero (...). Esa conclusión contrasta con la adopción; por razones obvias, persiste una oferta sostenida, aunque insuficiente, a pesar de las prohibiciones contra el pago." Ese "aunque insuficiente" es la prueba de que el tribunal no entiende el sistema de mercado. La oferta es insuficiente *porque* existen prohibiciones contra el pago, y su insuficiencia induce a las parejas infértiles a buscar alternativas en el mercado, tales como la maternidad subrogada. La falla del mercado está en la adopción, no en la maternidad subrogada.

"Dudamos que las parejas infértiles del estrato de ingresos bajos encuentren subrogados de ingresos altos. Ésta es la jurisprudencia de la envidia. Las parejas infértiles de ingresos altos, aun si suponemos incorrectamente que jamás podrían pagar el precio de un contrato de maternidad subrogada, no se ven ayudadas por políticas que limitan las opciones de las parejas infértiles de ingresos altos. "En suma, hay valores que la sociedad considera más importantes que el de conceder a la riqueza todo lo que pueda comprar, ya sea mano de obra, amor o la vida." Pero, ¿cómo se escribirán tales valores negándose a aplicar contratos de maternidad subrogada? El tribunal no lo explica.

§ 7. DERECHO Y POBLACIÓN

Hemos visto que la producción de niños conlleva externalidades potenciales, pero nos hemos concentrado en la calidad, antes que en la cantidad, de los niños, es decir, en el nivel óptimo e inversión en el capital humano de un niño dado, antes que en el número óptimo de niños. Sin embargo, no hay duda de que el número de niños puede afectar el bienestar de la sociedad en conjunto al afectar el tamaño de la población.²⁰ En un país densamente poblado, un nuevo aumento de la población podría exacerbar los ya de por sí graves problemas del congestionamiento (por ejemplo, en las carreteras) y la contaminación (que en realidad es una forma de congestión). ¿Puede usted ver por qué?, imponiendo a otras personas costos que el nuevo niño ni sus padres pagarán jamás.²¹ En cambio, en un país escasamente poblado, amenazado por enemigos externos, la producción de un niño adicional podría conferir un beneficio por encima de todas las ganancias privadas del niño y sus padres, al fortalecer (a la larga) militarmente al país. Y es posible que no necesiten los enemigos externos. Un aumento de la población permitirá (basta cierto punto) una mayor división del trabajo, lo que hará bajar los costos, y explotación más plena de las economías de es-

²⁰ El estudio de la población (demografía) es un campo al que los economistas han hecho notables contribuciones desde Malthus, cuya visión sombría llevó a sus contemporáneos a desentenderse de la economía como "la ciencia sombría". Véanse algunos tratamientos modernos en Gary S. Becker, "An Economic Analysis of Fertility", en *The Economic Approach to Human Behavior* 171 (1976); Deaton, "The Economics of Fertility", en *The Economics of Fertility*, T. Paul Schultz, *Economic Journal* 108 (1998).

calan disponibles, lo que hará bajar los precios. El resultado será un incremento de la riqueza promedio y total de la nación.²²

Las tasas de natalidad son ahora muy bajas en los países ricos, pero dado que estos países también están muy poblados y que la tecnología militar ha cambiado desfavoreciendo a los grandes ejércitos, no está claro que una baja tasa de natalidad —incluso por debajo del nivel de reposición— deba preocuparnos. Si nos preocupa, el problema se corrige fácilmente reduciendo las barreras a la inmigración (lo que es más fácil que subsidiar los nacimientos). Un subsidio requerirá impuestos adicionales, lo cual podría suscitar que las mujeres salieran del hogar y se incorporaran al mercado en mayor número aún. (Esto depende de la forma de impuestos y otros factores discutidos en el capítulo XVII.)

Algunos países asiáticos están tan preocupados por la sobrepoblación que han tratado de limitar a cada familia a un número fijo de hijos: en China, a sólo uno. Tal enfoque es claramente ineficiente, porque las familias difieren en su eficiencia para la producción de hijos. Quizá a la familia A le costaría menos producir un segundo hijo que a la familia B la producción de un primer hijo de la misma calidad. Por tanto, podría producirse el mismo crecimiento total (positivo o negativo) en la población china, a un costo menor, dando a cada pareja permiso para tener un hijo y aceptando que los permisos se vendan, en lugar de hacerlos intransferibles (la política actual).

La política demográfica de los Estados Unidos es una mezcla confusa, quizá accidental, de subsidios y castigos por la producción de niños. La exención de la tributación del ingreso no pecuniario derivado de la producción familiar subsidia la producción de niños en relación con los usos de mercado del tiempo de la mujer, como ocurre por supuesto con la exención para los dependientes. La regla común de que el pago para sostener a los hijos requerido por una sentencia de divorcio se reducirá si el padre vuelve a casarse y tiene hijos en el nuevo matrimonio disminuye el costo privado para el padre de tener más hijos por debajo del costo social.²³ En la dirección contraria está la facilidad del divorcio, que reduce el incentivo para hacer inversiones matrimoniales a largo plazo, como la crianza de hijos, y por ende reduce la tasa de natalidad. Pero una regla que prohibiera absolutamente el divorcio —la antigua regla en Inglaterra, todavía vigente en Irlanda— podría tener un efecto similar al aumentar la duración óptima de la búsqueda prematrimonial e incrementar así la edad promedio del matrimonio y reducir el número de los hijos producidos.

§ V.7. ¿PARA QUÉ REGLAMENTAR EL SEXO?

Especialmente en las sociedades cristianas y musulmanas, el Estado se ocupa no sólo de reglamentar el matrimonio, sino también de reglamentar (o tratar de reglamentar) el comportamiento sexual directamente, aunque se trate de un comportamiento consensual entre adultos. Por ejemplo, muchos estados de los Estados Unidos continúan considerando delitos a la fornicación, el adulterio y la relación homosexual (aunque estas leyes se aplican raras veces); la prostitución es un

²² Explique cómo se ve afectada la conclusión por los aranceles, lo en que los padres reducen las inversiones en sus hijos existentes a la luz de la "rational discounting".

delito en todos los Estados Unidos, excepto en unos cuantos condados de Nevada; y la venta de pornografía fuerte es nominalmente ilegal.

¿Tienen sentido económico esas prohibiciones, o son interferencias injustificadas en la libertad contractual?²¹ La respuesta depende sobre todo de que las actividades reguladas impongan costos a terceros.²² Algunas lo hacen ciertamente. El adulterio impone costos al cónyuge del adúltero.²³ La fornicación podría imponer costos al cónyuge de una persona que se prostituye. Las personas que se prostituyen cuando se inició su infección, crean un riesgo de propagar enfermedades venéreas y el sida nos ha vuelto a todos muy conscientes de los peligros de epidemias de transmisión sexual). En embargo, por extraño que parezca, el elemento externo de la enfermedad venérea es menor que en el caso de las enfermedades contagiosas no venéreas. La enfermedad venérea se propaga mediante el contacto voluntario, lo que conlleva (para el economista) que una persona es compensada (¿cómo?) por asumir el riesgo de contraer la enfermedad, y por tanto que la cantidad de enfermedades venéreas podría aproximarse más al óptimo que en el caso de las epidemias transmitidas habitualmente por aire, por agua o por insectos. Más próxima, pero aún el óptimo: la persona que voluntariamente asume un riesgo de infección impone un costo esperado a sus futuros compañeros sexuales sin su consentimiento.

Los nacimientos no deseados con un riesgo pequeño de la prostitución y un riesgo nulo de la relación homosexual, pero la enfermedad venérea es un riesgo grande de estas actividades, aunque la importancia exacta de esto para la política económica es incierta por la razón que se acaba de mencionar. En el caso de los bisexuales, y también de los hombres que son clientes de prostitutas, es posible que haya un costo extra para los cónyuges; en efecto, podría argüirse que, si estas actividades estuvieran vedadas para los hombres casados, tales hombres tenderían más a buscar la diversidad sexual en formas más peligrosas para el matrimonio (por ejemplo, las aventuras a largo plazo que podrían conducir al divorcio y un nuevo matrimonio). Dicho en términos económicos, la prostitución podría ser un sustituto y un complemento de la relación sexual conyugal, así como la pornografía puede ser un sustituto y un complemento de la violación; lo primero, en la medida en que la pornografía hace de la masturbación un sustituto más satisfactorio de la relación sexual; lo segundo, en la medida en que estimula el deseo de la relación sexual, una de cuyas formas es por supuesto la violación.

Suponiendo que la sociedad desea reducir la cantidad de enfermedades venéreas, ¿debería tratar de prevenir las relaciones promiscuas, homosexuales u homosexuales? Los costos de permitir delitos sin víctimas (en el sentido de que son consensuales) que se cometen en privado son inmensos e incluyen, además de los costos directos, el desaliento que crea la penalización para someterse a pruebas médicas, buscar tratamiento, cooperar en estudios, aprender métodos de prevención, etc. (que son médicos importantes en el control de una epidemia). Advuértase que la prohibición de matrimonio homosexual eleva el costo de las

²¹ Véase Richard A. Posner, *Sex and Reason* (1992), especialmente los capítulos 6 y 7.

²² Por supuesto, el hecho de que una ley prohíba ciertos beneficios porque reduce la incidencia de una actividad

relaciones homosexuales monógamas (y por ende incrementa la promiscuidad), lo que el matrimonio es un subsidio para la monogamia; y, hablando del matrimonio, ciertos estudios revelan que en las sociedades que no toleran a los homosexuales se casa (con mujeres) un porcentaje mayor de los varones homosexuales,²⁴ lo que incrementa el peligro de propagar el sida entre la población heterosexual. Otro costo indirecto de la represión es la reducción de la utilidad futura sexual. Otro costo indirecto de la represión es la reducción de la utilidad futura sexual. Otro costo indirecto de la represión es la reducción de la utilidad futura sexual.

Las leyes que prohíben la fornicación y el adulterio son quijotesca en la sociedad actual, porque han disminuido los costos de la relación sexual extramarital. La contracepción efectiva ha reducido los costos del sexo, en particular los del sexo extramarital (¿por qué?). En virtud de que las mujeres trabajan cada vez más fuera del hogar, han aumentado los costos de vigilarlas para sus maridos, lo que significa una disminución de la probabilidad de detección. Además, los costos de la búsqueda extramarital han bajado porque las mujeres se mezclan con los hombres en el trabajo. En vista de la disminución de los beneficios del matrimonio, más mujeres permanecen solteras durante más tiempo, de modo que es mayor el conjunto de las parejas sexuales solteras. Incluso los costos de tener madre soltera han disminuido para las mujeres, porque ahora tienen un ingreso de mercado con el que pueden comprar los bienes del mercado que necesitan para criar a un hijo.

Dado que las mujeres dependen menos de los hombres en términos económicos, están menos dispuestas a sacrificar su libertad sexual a cambio del sostén económico (¿por qué los hombres desean tal intercambio?). En consecuencia, disminuye el valor de la virginidad. La virginidad, una demostración de autocontrol, es una señal de probable castidad marital.

Cuando las leyes no pueden explicarse como medidas para corregir las externalidades o para promover la eficiencia económica en otra forma, el economista se inclina a considerar la posibilidad de que estén diseñadas para redistribuir la riqueza, quizá en favor de algún grupo de interés. (Las partes tercera y sexta de este libro se ocupan de este punto en detalle.) Algunas de nuestras leyes en materia sexual podrían ser de esta clase. Tenemos un ejemplo en la prohibición de la bigamia (poligamia) que, al limitar la competencia de los hombres por las mujeres, incrementa las oportunidades sexuales y maritales de los hombres más jóvenes y más pobres. La prohibición es en efecto un impuesto a la riqueza, porque sólo los hombres ricos pueden tener varias esposas. El impuesto no genera recaudación directamente, pero al reducir el costo de una esposa transfiere riqueza de los hombres más ricos a los menos ricos (y más numerosos).

De igual modo, la despenalización gradual de la actividad homosexual podría deberse menos a un aumento exógeno de la tolerancia entre la población heterosexual que al hecho de que la urbanización creciente ha aumentado el número de los homosexuales que, estando geográficamente concentrados, pueden organizarse con mayor eficacia para la acción política que si estuvieran dispersos. ¿Por qué se concentran los homosexuales en las ciudades? Hay una buena ra-

²⁴ Michael W. Ross, *The Married Homosexual Man: A Sociological Study* 110-11 y Tab. 11.1 (1983). Por

zón económica. El costo de encontrar una pareja (una forma del costo de búsqueda) es mayor entre más reducido sea el mercado en que corre la búsqueda. Los homosexuales constituyen sólo una pequeña fracción de la población, así que en un pueblo pequeño o en un área rural el mercado de parejas homosexuales tiende a ser muy reducido. Los homosexuales pueden reducir el costo de encontrar una pareja (específicamente el costo del viaje) mudándose a las ciudades, donde en consecuencia constituirán una fracción mayor de la población que en el conjunto de la nación.

Esto por lo que toca al lado de la oferta de la influencia política. Hay un lado de la demanda, y en los últimos años también ha estimulado la acción política de los homosexuales. Desde el advenimiento del sida, los homosexuales han tenido más que ganar que antes al poner de su lado al gobierno una masiva ayuda financiera y de investigación para combatir la plaga.

Por último, el movimiento en contra del aborto que se dio en la segunda mitad del siglo XX, y que produjo las leyes aplicadas en *Roe vs. Wade*,²⁸ se vio impulsado en alto grado por médicos que, deseando que los profesionales con licencia tuvieran un monopolio de la práctica médica, fueron de quienes favorecían el aborto —que no eran médicos regulares— el embolo de los peligros morales y médicos de la acción de médicos no suficientemente capacitados para proporcionar servicios médicos.²⁹

LECTURAS QUE SE SUGIEREN

1. Douglas W. Allen, "An Inquiry Into the State's Role in Marriage", 13 *J. Econ. Behavior & Organization* 171 (1990).
2. Gary S. Becker, *A Treatise on the Family* (edición anotada, 1991).
3. —, Elisabeth M. Landes y Robert T. Michael, "An Economic Analysis of Marital Instability", 85 *J. Pol. Econ.* 1141 (1977).
4. Ira Mark Ellman, "The Theory of Alimony", 77 *Calif. L. Rev.* 1 (1989).
5. Elisabeth M. Landes, "Economics of Alimony", 7 *J. Legal Stud.* 35 (1978).
6. Richard A. Posner, *Sex and Reason* (1992).
7. Michael J. Trebilcock y Rosemin Keshvani, "The Role of Private Ordering in Family Law: A Law and Economics Perspective", 41 *U. Toronto L. J.* 533 (1991).

PROBLEMAS

1. ¿Puede usted dar una razón económica para que los esposos tiendan a asegurar sus vidas mucho más que las esposas? Si el esposo y la esposa trabajan (en el mercado), ¿deberían asegurar sus vidas en total más, o menos, que si sólo uno de los dos trabaja?
2. ¿Podrían los padres invertir demasiado en la educación de sus hijos, desde el punto de vista de estos últimos? ¿Por qué?

²⁸ 410 U.S. 113 (1973).

²⁹ Véase una discusión más amplia de la economía del aborto y su...

3. Leeamos en Blackstone: "Por el matrimonio, el marido y la mujer se vuelven una sola persona bajo la ley: es decir, el ser mismo o la existencia legal de la mujer se suspende durante el matrimonio, o por lo menos se incorpora y confluye en el del esposo." 1 William Blackstone, *Commentaries on the Laws of England* 442 (1765) (se omite la nota al pie). Explique la base económica de esta regla y su abandono.

4. ¿Cómo determinamos, en el análisis económico normativo, la comunidad de personas cuyo bienestar se incluirá en el bienestar social que habrá de maximizarse?

5. ¿Hay algún paralelo entre las leyes que prohíben la venta de derechos de patria potestad y las leyes de la usura, y entre el mercado negro de bebés y la explotación en los préstamos?

6. Hay dos privilegios conyugales (privilegios de retener pruebas) en el derecho de las pruebas. El llamado privilegio testimonial se aplica a todas las comunicaciones, hechas antes del matrimonio o en su transcurso, cuya revelación pública dañaría al matrimonio; pero sólo puede usarlo el cónyuge que testifica. El privilegio de las comunicaciones conyugales se limita a las comunicaciones hechas durante el matrimonio, pero es absoluto: la esposa no puede revelar tal comunicación sin el consentimiento de su esposo, o a la inversa. ¿Cuál es la justificación económica de estos privilegios? ¿Tienen mayor o menor sentido económico en una época en que el divorcio es fácil? ¿Debería respetarse cualquiera de estos privilegios si el matrimonio se ha disuelto en el momento del juicio?

7. Cada vez hay más trasplantes de órganos (por ejemplo, corazón, riñones) de individuos muertos a vivos. Desde un punto de vista económico, ¿sería una buena idea permitir que los individuos celebraran contratos insolubles para la venta de sus órganos después de su muerte? En caso afirmativo, ¿qué regulaciones especiales podrían ser apropiadas, las cuales resultarían innecesarias en un mercado más convencional? Véase Henry Hansmann, "The Economics and Ethics of Markets for Human Organs", 14 *J. Health, Policy & Law* 57 (1989); Lloyd R. Cohen, "Increasing the Supply of Transplant Organs: The Virtues of a Futures Market", 58 *Geo. Wash. L. Rev.* 1 (1989). ¿Por qué se plantean dichas interrogantes en este capítulo y no en el anterior?

8. ¿Puede usted dar ahora un argumento eficiente, no paternalista, en favor de la intervención en el caso del extracto de pituitaria postulado en el capítulo 1 (en § 1.2)?

9. Analice el siguiente argumento: si los padres se divorcian, y se otorga la custodia a uno de ellos, ella (o él) gastará menos en el hijo de lo que gastaría si siguiera casada(o), porque los gastos de un cónyuge en el hijo confieren un beneficio al otro. Véase Yoram Weiss y Robert J. Willis, "Children as Collective Goods and Divorce Settlements", 3 *J. Labor Econ.* 268 (1985).