

# Análisis de las decisiones familiares desde una perspectiva beckeriana

Henry A. Sánchez\*

Familia: “Grupo de personas emparentadas entre sí que viven juntas”. Así lo define la Real Academia de la Lengua Española. Sin embargo, tal significado parece vacío al ser conscientes de que una familia es aquella unidad bajo la cual, para la gran mayoría de personas, se fundamenta su cotidianidad, su rutina, su vida. Es allí donde el gran reto de convivir y vivir en sociedad, con sus complicaciones y deleites, comienza y se perfecciona; donde sentimientos como el afecto, el cariño y el amor nacen de una manera inexplicable; donde el apoyo, la guía y la corrección delimitan el camino que se transitará en el futuro. Eso es lo que se oculta detrás del concepto. Intentar abstraer la razón de su inicio, los elementos que se involucran en su desarrollo y aquello que puede demarcar su final, es la labor con la que Gary Becker busca acercarse, desde una perspectiva económica, a la comprensión de esta comunidad. El objetivo de este trabajo es presentar las características con las Becker

describe a la familia, iniciando con una distinción de cuál es el problema tanto de los individuos como de los hogares; posteriormente, se mostrará cuáles son las motivaciones que, según el autor, llevan a que las personas se casen; más adelante, se presentarán las características de la demanda de hijos en una familia y, por último, se señalará cómo afecta la incertidumbre a las uniones matrimoniales.

Cada individuo recibe ingresos por el tiempo que destina a su trabajo en el mercado, e incrementa su utilidad por el consumo de bienes adquiridos en el mercado y por el tiempo gastado en otras actividades (como dormir, ir a cine, hacer ejercicio, comer). El problema que enfrentan es asignar su tiempo e ingreso a la realización de diferentes actividades, de tal manera que maximicen su utilidad sujetos a una restricción presupuestal; restricción compuesta por la parte del ingreso dirigida al gasto en el mercado de bienes y por aquella que se destina indirectamente para el tiempo que se invierte en las actividades de no mercado que incrementan la utilidad. La condición por la cual las personas

\* Estudiante de la Facultad de Economía, Universidad Externado de Colombia. Correo-e: [handres93@hotmail.com].

logran su objetivo es en la que su salario real iguala a la tasa marginal de sustitución entre el tiempo y el consumo de un determinado bien. Esta condición implica que el incremento del precio de un determinado bien, compensado con un aumento del ingreso, llevará a que las cantidades demandadas de dicho bien se reduzcan frente a un incremento de otros y que el tiempo dedicado a actividades del hogar sea mayor, gracias a que el incremento del precio de ese bien lleva a que el salario real se vea reducido en sus unidades, es decir, reduce el valor de la tasa marginal de sustitución existente entre usar el tiempo en otras actividades y garantizar el consumo del bien. De igual forma, la condición de maximización implica que un compensado incremento del salario aumenta el tiempo de trabajo y disminuye el tiempo que los individuos destinan a realizar actividades del hogar; esto gracias a que tal incremento representa la existencia de mayores incentivos para dedicar el tiempo a la realización de actividades de mercado producto del aumento de la tasa marginal de sustitución que ha surgido del problema.

Los hogares, ya sea que estén conformados por personas solteras o por familias, son unidades de producción de las mercancías (como prestigio, salud, niños, altruismo o envidia) que conforman su función de utilidad, usando como insumo el tiempo y los

distintos bienes que se consumen. El objetivo de los hogares es maximizar dicha función de utilidad sujeto a la restricción presupuestal compuesta por el valor total del consumo de bienes y por aquella parte del salario usada en el tiempo dedicado a las actividades de no mercado.

En el momento en que un hogar es conformado por más de una persona, surge un nuevo problema: asignar qué labores realizará cada quien con el fin de garantizar la producción de mercancías más eficiente posible. Dicha asignación corresponde a un proceso de división del trabajo basado en las diferencias biológicas, experiencias e inversiones en capital humano de cada uno de los miembros del hogar que conllevan a la generación de distintas habilidades entre ellos, consolidando un espacio propicio para que cada quien se especialice en las actividades del mercado o las del hogar de acuerdo con las ventajas comparativas de cada uno, ya que con base en el sector en que las personas consideren que tienen una mayor ventaja comparativa, tomarán las decisiones de asignación de tiempo e inversión que estén afines con dicha actividad. Tales ventajas están definidas por el valor de los productos marginales de las actividades desempeñadas por los individuos. Teniendo en cuenta los elementos mencionados, se llega a la condición por la cual el producto total del hogar se maximiza; esto es cuando los pro-

ductos marginales de quienes dedican su tiempo al hogar son iguales al de aquellos que trabajan en el mercado. Es decir, cuando las contribuciones a la generación de mercancías de quienes se dedican al trabajo en el hogar son equivalentes a las de quienes dedican su tiempo al trabajo fuera de ella.

Dentro del proceso de división de trabajo en los hogares, hay dos elementos con una importancia particular: el tamaño del mercado y las diferencias biológicas. Primero, para distinguir cuál es el papel del primer elemento señalado, es necesario apreciar el teorema de Adam Smith, en el que se afirma que “la división del trabajo está limitada por el alcance del mercado, el cual se ilustra con la idea de que si todos los miembros de una familia tienen distintas ventajas comparativas, entonces ellos invertirán solo en el capital de aquel sector en el cual posean una ventaja comparativa mayor”. En su obra *La riqueza de las naciones*, Smith señala que la existencia de un mercado pequeño está ligada a la existencia de pocos incentivos para que las personas se dediquen enteramente a una profesión; esto a causa de las pocas posibilidades que el mercado les brinda para intercambiar todo el excedente procedente de su trabajo (Smith, [1776] 1999, Capítulo III, tomo I). Esto implica que una medición acertada del alcance del mercado es la cantidad de tiempo que las personas se dedican a una sola ac-

tividad o, en otras palabras, al grado de especialización que lleguen a alcanzar los individuos en la realización de una labor. Por tanto, a medida que el mercado sea más amplio, las personas estarán más propensas a dedicar su esfuerzo a la ejecución de una actividad, llevando a que al interior de las familias aumenten las oportunidades para que sea descubierto en qué actividades cada uno de sus miembros tienen mayores ventajas comparativas.

Las diferencias biológicas entre los individuos que conforman los hogares importan, ya que las particularidades fisionómicas y de comportamiento de los géneros influyen en la manera como cada persona se desenvolverá tanto en las actividades del mercado como en las del hogar. A partir de esta consideración, al distinguir que las mujeres, en comparación con los hombres, tienen una mayor inclinación por dedicar su tiempo al trabajo del hogar, ellas invertirán en capital humano que incrementa su eficiencia en las tareas del hogar; mientras que los hombres invertirán en aquel que incrementa su eficiencia en los trabajos del mercado. A la luz de las ventajas comparativas, este hecho sugiere que el sexo femenino tiene una mayor ventaja comparativa en el hogar, gracias a que el producto marginal generado cuando se dedican a las actividades de la casa es mayor que el del género opuesto, si estos dedicaran la misma cantidad de tiempo e invirtieran los mismos recursos que ellas.

Previo a que un hogar sea conformado por más de una persona, los distintos individuos deben tomar la decisión de casarse o no. Dicha decisión surge de una evaluación racional con la que las personas realizan un análisis de la cantidad de mercancías que lograrían producir ante un cambio de su estado civil, ya que de estas dependen los niveles de utilidad que obtendrían. El escenario donde las personas realizan este ejercicio es en el mercado en el que los hombres se transforman en los demandantes de compañeras con quienes casarse, y las mujeres ofertan su disposición de hacerlo. Este mercado puede caracterizarse por el hecho de que la realización sea o no permitida. En el caso de que únicamente sea aceptada la realización de matrimonios monogámicos, el mercado solamente será eficiente cuando el mismo número de hombres y mujeres estén dispuestos a casarse. Si el número de hombres o mujeres presentes en el mercado es menor al de su respectivo sexo opuesto, todos los miembros del género inferior en cantidad querrán casarse. Sin embargo, es necesario resaltar que esta última conclusión se deriva exclusivamente del diseño gráfico y de ingresos realizado por Becker en el texto; por tanto, la falta de una mayor rigurosidad explicativa y demostrativa de esta idea en la vida real, impide que sea fácilmente aceptable.

En el caso de que en el mercado de matrimonios sea permitida la poli-

gamia, el producto marginal de una esposa será equivalente a la resta entre el producto total que genera el hogar conformado por el hombre y el determinado número de esposas, y la suma de los productos marginales de las otras esposas y del esposo. Es decir que la contribución de una nueva esposa a la producción de mercancías es igual al valor de producción actual menos el valor obtenido sin que ella hubiese estado presente. Para un hombre, su ingreso estará determinado por el valor total de mercancías producidas en el hogar menos la suma de las productividades marginales de sus esposas. Con base en este último hecho y de acuerdo con el sistema de ingresos creados por Becker, para un hombre resulta más beneficioso que sean instaurados matrimonios monogámicos, gracias a que en ellos su ingreso corresponderá únicamente a la diferencia entre el valor de la producción total del hogar y los ingresos que recibía estando soltero. Implícitamente, esto supone que los ingresos que recibía permaneciendo soltero son menores al total de contribuciones de sus eventuales esposas en un matrimonio poligámico. Sin embargo, al igual que la crítica mencionada en el párrafo anterior, esta suposición surge de las distintas condiciones que Becker asignó a los valores de los ingresos.

Desde la perspectiva de las contribuciones marginales al ingreso de cada

uno de los miembros de la pareja, afirma que un aumento de la contribución marginal de las mujeres relativa a la hecha por los hombres, representa que la productividad marginal de las esposas incrementa mientras que la de los hombres decrece; lo cual es equivalente a un aumento de los ingresos recibidos por las mujeres y una disminución del ingreso promedio de los hombres. Este evento llevará a que se reduzca el número de hombres que deciden casarse, pero llevará a que aumente el número de esposas por hombre, ya que racionalmente reconocerán que eventualmente sería más ventajoso para ellas casarse. Esto quiere decir que la propensión a pertenecer a matrimonios poligámicos aumentará cuando las mujeres adquieren más importancia en la producción marginal del total del ingreso generado en la casa. Sin embargo, esta conclusión se concibe en el supuesto de que las acciones humanas son totalmente racionales, ignorando que, en muchas sociedades, de la convicción de que las relaciones afectivas de tipo amoroso deben estar basadas en un compromiso de fidelidad entre quienes las conformen, surge una continua defensa de la monogamia como base de la realización de los contratos matrimoniales.

Al formarse una familia, tiene como principal objetivo la producción y crianza de sus propios hijos. Según Becker, este propósito se cumple me-

dante un ejercicio de maximización de utilidad del padre de familia, que está en función del número de hijos, su calidad (determinado por el gasto en cada uno de ellos) y las cantidades de las otras mercancías antes señaladas. La crítica inicial que se puede derivar de este ejercicio es que se restringe notoriamente cuál es el papel que cumple el sexo femenino en la toma de decisiones del hogar y que en él se desconoce que “la fecundidad depende de la mujer, cuya función de utilidad es diferente a la del hombre” (Barrera, 2012: 234).

El desarrollo matemático del problema anunciado en el párrafo anterior es realizado inicialmente por Becker, excluyendo la calidad como compuesto de la función de utilidad. Sujeto a una restricción presupuestal compuesta por el costo total de número de hijos y la cantidad de mercancías, con los resultados arrojados se identifica que la demanda por niños dependerá de la cantidad total del ingreso de la familia, y el precio relativo de cada niño con respecto al costo unitario de cada mercancía. Esta conclusión implicaría que ante ninguna variación de los ingresos reales de una familia, una disminución de lo que cuesta mantener un niño en relación con el valor de lo que cuesta producir las demás mercancías en el hogar, llevaría a un aumento de la cantidad de demandada de hijos. Según señala Barrera (2012),

esta aproximación se acerca al enfoque malthusiano de que la población crece invariablemente cuando aumentan los medios de subsistencia. Becker afirma que esta relación es evidente en el hecho de que por cientos de años las familias de las granjas han sido más grandes que las urbanas; esto gracias a que factores importantes para la crianza de los niños, como la comida y el albergue, han sido más baratos en las granjas. Sin embargo, no todas las personas realizan dicha evaluación, tal y como como lo sugiere el hecho de que el 22,9% del total de las adolescentes del país pertenecientes al nivel bajo de riqueza y que el 23,9% del nivel más bajo de riqueza<sup>1</sup>, ya eran madres; con esta cifra es apreciable que existe un sector de la población que no pondera cuán costoso resulta criar a un niño respecto a cuán costoso resulta también adquirir los demás bienes requeridos en el hogar, costos que aumentan por el hecho de que su capacidad adquisitiva es demasiado restrictiva, y de que su grado de desenvolvimiento

laboral y de preparación académico es escaso. De esta forma, es apreciable que el modelo desarrollado por Becker excluye de su análisis la serie de condiciones sociales que influyen en las decisiones de cuántos hijos se tendrán y cuál será el gasto asignado a cada uno de ellos.

La falta de aplicabilidad del resultado anterior puede ser contrastada con las características de las conclusiones que se derivan al incluir la variable de la calidad dentro de la función de utilidad de las familias. Con el fin de demostrar que en realidad no son los métodos de control natal los que provocan las variaciones en el promedio de la fecundidad, Becker parte con la incorporación de la interacción entre la calidad y la cantidad de los niños en su análisis; dicha interacción se manifiesta en una nueva restricción presupuestal a través de la multiplicación de las siguientes variables: el costo de una unidad de calidad, la calidad total de cada niño y la cantidad de niños; lo cual indica una “inseparabilidad de la cantidad del bien y de sus cualidades básicas, haciendo imposible renunciar a ellas sin renunciar al bien” (Barrera, 2012: 228). Es con esta restricción (en la cual también está contenido el costo total de las otras mercancías producidas en el hogar) con la que se resuelve un nuevo problema de maximización. Las condiciones de equilibrio señalan que la utilidad marginal del número de niños está relacionada con el precio

1 Esta información fue obtenida de la Encuesta Nacional de Demografía y Salud realizada por Profamilia. Los índices de riqueza desarrollados en la encuesta fueron realizados con el fin de clasificar los hogares participantes en quintiles. Para dividir a los encuestados se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos: si el hogar tiene servicio doméstico, si son trabajadores agrícolas, el tipo de agua para beber, la clase de sanitario, si no es sanitario compartido, el tipo de combustible utilizado para cocinar, el tipo de material de los pisos y el número de miembros del hogar por cuartos para dormir.

de su sombra, el cual está en función de la interacción entre el costo de una unidad de calidad y la calidad total de cada niño. De igual forma, la utilidad marginal de la calidad de los hijos está relacionada con el precio su sombra, el cual está en función de la interacción entre el costo de una unidad de calidad y la cantidad de hijos en la familia. Este hecho sugiere que manteniendo constante el costo de unidad de calidad, un incremento en el número de niños aumentaría el precio sombra de la calidad total de ellos, lo cual llevaría a una disminución de la demanda por calidad de los hijos en la familia; dicho decrecimiento representa una disminución del precio sombra del número de niños que incrementa la demanda por la cantidad de ellos. Este ciclo, según Becker, se repetiría hasta que un nuevo equilibrio sea establecido.

Para mostrar cómo la interacción entre cantidad y calidad de niños influye en los cambios de fecundidad, construye una nueva restricción presupuestal. En ella añade dos nuevas variables: primero, el costo fijo de cada niño. Este contiene tiempo, gasto, incomodidad y riesgo gastados en el embarazo; ayudas gubernamentales para los niños; costos por evitar embarazos, y otros gastos físicos y monetarios en niños que son independientes de la calidad. Segundo, los gastos sobre niños que son independientes del número de niños.

De la solución del nuevo problema de maximización se llega a la siguiente conclusión: un incremento de los costos fijos de la cantidad de niños llevará a una sustitución de estos por calidad u otras mercancías producidas en el hogar (proceso de precios sombra explicado anteriormente). Un fenómeno que puede ser explicado con este resultado es el efecto causado por el programa de *Familias en Acción* y que fue reseñado por Alejandro Gaviria (2007), en su blog, hace ya seis años. Allí destaca que el programa bajo el cual se otorga un subsidio bimensual a familias en condición de vulnerabilidad, tiene grandes posibilidades de incrementar las tasas de embarazo adolescente en la sociedad. Esto gracias a que el otorgamiento de dinero en efectivo a madres se convierte en un incentivo peligroso para que mujeres adolescentes de escasos recursos y sin ningún tipo de acceso a la planificación familiar, encuentren en él una fuente de ingresos efectiva que es insuficiente para el mantenimiento de las vidas en gestación. Este hecho representa un aumento de la demanda por la cantidad de niños que indudablemente desembocará en una disminución de la calidad de ellos. Desde la perspectiva de Becker, esto sucedería porque las adolescentes de bajos recursos asumirían, en términos de mercado, “un menor costo de crianza porque su costo de oportunidad es menor” (Barrera, 2012: 235), sin tener en

cuenta las implicaciones en materia de desarrollo y desenvolvimiento en la sociedad inherentes a la reproducción humana.

Hasta este punto, el desarrollo de la teoría de Becker se ha basado en cálculos cuya mayor implicación parece ser el cumplimiento de profecías que se cumplen a sí mismas en un mundo lleno de certidumbre, donde riesgos como quedarse sin empleo, disminución de los ingresos recibidos o el aumento de los de la canasta familiar son incluidos en el análisis. Desprendiéndose de esta línea, él afirma que los mercados de matrimonio tienen una particularidad: sus participantes tienen limitada información sobre la utilidad que pueden esperar de sus potenciales parejas, gracias a la limitada información sobre sus rasgos. Es decir, los vínculos matrimoniales son realizados, en muchas ocasiones, a partir de decisiones caracterizadas por la falta de previsibilidad de eventuales descubrimientos futuros sobre cualidades o defectos del otro en medio de la convivencia diaria en pareja; descubrimientos que podrían desembocar en el fin de la unión contraída. Mientras más imperfecta sea la información con la que se contraiga matrimonio, mayores serán las probabilidades de que los divorcios ocurran durante las primeras etapas del matrimonio; esto gracias a que el conocimiento de aquellos rasgos antes desconocidos, empiezan a ser

conocidos rápidamente una vez que comienza la vida en pareja. A partir de esta serie de elementos, se destaca que el matrimonio se convierte en el mejor medio de acumulación de información en comparación con los demás que se hayan desarrollado previos a él.

La probabilidad de que acontezca un divorcio disminuye cuando después de casarse la pareja acumula capital específico del matrimonio (por ejemplo: producción de niños). Mientras más alta sea la probabilidad esperada de divorciarse más reducidas serán las inversiones en capital; esto lleva a que las expectativas sobre un divorcio se constituyan como profecías que se cumplen a sí mismas.

En este orden de ideas, para garantizar una mejor toma de decisiones maritales, una condición necesaria, según Becker, es que, haciendo uso del tiempo, esfuerzo y otros recursos, la búsqueda en el mercado sea mayor, adquiriendo de esta forma mayor información que llevaría a un incremento de la utilidad esperada en el matrimonio.

El autor afirma que la racionalidad jugaría un papel importante dentro de todo este proceso, ya que los individuos racionales continuarían su búsqueda hasta que con un prospecto adicional logran igualar el costo marginal y el beneficio marginal



de tal búsqueda en el mercado. Sin embargo, abstraer todo el contenido emocional relacionado con la interacción sentimental de las personas a tan singular condición es algo que resulta inadecuado, ya que las decisiones de este tipo están sumergidas dentro de un universo cuya mayor particularidad es la dificultad de que exista consenso de qué elementos pueden ser llamados costos o beneficios derivados de una determinada acción, llevando a que de igual forma sea difícil cuantificarlos.

Con el fin de establecer las condiciones de un divorcio en términos de los ingresos recibidos por una pareja de esposos, Becker afirma que esta decidiría divorciarse si y solo si ambos creen estar mejor después del divorcio; es decir, cuando para cada uno de ellos la riqueza de mercancías esperadas estando casados es menor a la esperada estando divorciados. La riqueza esperada de permanecer casado incrementaría si un cónyuge genera más riqueza de lo que inicialmente se había esperado o si algún rasgo de él se vuelve mejor de lo esperado.

### Consideraciones finales

Desde una perspectiva beckeriana, cada acto vinculado a la formación y desarrollo de una familia se concibe a partir de cálculos racionales enmarcados en la resolución de problemas de maximización. El problema que

se deriva de esta aproximación económica está asociado con el hecho de que, en su modelación, el comportamiento se restringe únicamente a una serie de parámetros en los que se desconoce la existencia de las instituciones (formales o informales) que también influyen en la toma de decisiones dentro de la familia. Tal desconocimiento condiciona ampliamente la aplicabilidad de las distintas conclusiones construidas a lo largo de la teoría, de tal forma que estas únicamente no puedan ser utilizadas para dar explicación general a todos los fenómenos relacionados con la familia, pues cada uno de ellos está sujeto a la serie de características particulares de tipo cultural y social en la que esté inmerso cada caso que se quiera analizar.

### Referencias

- Barrera, R. (2012). "El vacío institucional en el modelo de elección racional", en *Revista de Economía Institucional*, vol. 13, n°. 25. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Becker, G. (1981). *A treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gaviria A. (2007). *Subsidios y embarazos*. Disponible en [agaviria.blogspot.com](http://agaviria.blogspot.com). Citado el 23 de noviembre de 2013.
- Profamilia (2010). *Encuesta Nacional de Salud y Demografía*. Bogotá.
- Smith A. ([1776] 1999). *Riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.

*Divergencia* es un grupo formado por estudiantes de la Facultad de Economía de la Universidad Externado de Colombia, convencidos de la necesidad de generar espacios para confrontar diferentes opiniones y salidas a la realidad. *Divergencia* es un punto de encuentro del pluralismo y exposición de ideas de manera argumentativa, que generen una base para la confrontación de ideas, discusión y debate que permita una visión abierta, crítica y global del acontecer diario.

La Revista *Divergencia* recibe artículos de opinión y notas originales, sobre temas económicos, políticos y sociales. Asimismo, recibe material de carácter cultural, como poemas, caricaturas o fotografías que expresen una opinión del autor. Los artículos serán evaluados, y se comunicará a los autores las observaciones del comité editorial.

Visítenos en la red:

[www.uexternado.edu.co/divergencia](http://www.uexternado.edu.co/divergencia)

[revistadivergencia@uexternado.edu.co](mailto:revistadivergencia@uexternado.edu.co)

Twitter: @DivergenciaUExt

Facebook: Revista Divergencia