

# Adam Smith, mujeres y relaciones económicas conflictivas

Adam Smith, women and conflictive economic relations

Violeta Rodríguez \*

## Resumen

A 300 años del natalicio de Adam Smith, este ensayo debate la idea de que el filósofo, reconocido como padre de la ciencia económica, carecía de pensamiento inclusivo. Con esa finalidad, se explora cómo el modelo principal de la teoría económica tuvo que reconciliar sus divergencias con la visión filosófica de Smith para adoptar la perspectiva de género. Al comparar las reglas del orden económico elaboradas por Smith con las ecuaciones del modelo del consumidor individual (MCE), descubrimos que la Ley de la Indiferencia adoptada por el MCE es el principal desacuerdo entre ambos argumentos teóricos. Al profundizar en los desafíos que surgen al aplicar el marco analítico basado en la indiferencia al estudio de las decisiones colectivas. En concreto, nos concentramos en los principales modelos de las decisiones económicas de las mujeres que viven con sus parejas. A través de este análisis, encontramos que al utilizar un esquema analítico libre de indiferencia es indispensable para capturar la disputa distributiva inherente a las decisiones realizadas en pareja, éstas pueden derivar en resultados inequitativos. Este enfoque alternativo refleja mejor la naturaleza conflictiva que Smith asignaba a los asuntos relativos a la riqueza, volviéndose evidente que los modelos de género se alinean mejor con la concepción filosófica de Smith sobre el comportamiento humano. Las observaciones finales del documento sirven para recordar la breve pero sustancial teoría de Smith sobre la desigualdad de las mujeres. También resaltan las contribuciones cruciales del enfoque económico de género en la construcción de una comprensión más profunda de las causas y consecuencias de las disparidades económicas. Al reconocer la franca oposición de Smith al trato injusto hacia las mujeres, honramos su legado y mostramos la importancia de abordar los desafíos únicos que obstaculizan la igualdad de género.

**Palabras clave:** Adam Smith, relaciones económicas conflictivas, mujer.

---

\* Instituto de Investigaciones Económicas- UNAM

**Abstract**

Prepared to celebrate the 300th anniversary of Adam Smith, this document aims to dispel the notion that the esteemed philosopher, recognized as the father of economics, lacked inclusive thinking. To achieve this, we explore how the primary model of economic theory reconciled its divergences with Smith's theoretical vision to adopt a gender perspective. By comparing Smith's rules of economic order with the equations of the individual consumer behavior model (CBM), we discover that the main disagreement between these two theoretical arguments lies in the Law of Indifference adopted by the CBM. Additionally, we delve into the challenges of applying the analytical framework rooted in indifference to study collective decision-making, centering our focus on economic choices made by women in a couple. Through this analysis, we find that embracing the alternative framework free of indifference is crucial for effectively capturing the distributive disputes inherent to couples' decision-making, which can result in unfair outcomes. This alternative approach better reflects the conflictual nature of wealth affairs, aligning more closely with Smith's original theory. Consequently, it becomes evident that the model embracing a gender perspective enhances alignment with Smith's philosophical conception of human behavior. The document's final remarks serve to remember Smith's brief but substantial theory on women's inequality and highlight the crucial contributions of the gender economic approach in understanding the causes and consequences of economic disparities. By recognizing the significance of Smith's theory and embracing the gender perspective, we honor his legacy and pave the way for addressing the unique challenges hindering gender equality.

**Keywords:** Adam Smith, troubled economic relations, woman.

**Presentación**

Elaborado para conmemorar los 300 años del natalicio de Adam Smith, este documento reivindica la postura francamente incluyente de quien es considerado el padre de la economía, al mostrar que la ciencia económica tuvo que reconciliar sus divergencias con la visión teórica de Smith, para adoptar la perspectiva de género.

Además de introducir una notación indispensable, el primer capítulo compara las reglas del orden económico postuladas por Smith con el modelo del comportamiento del consumidor individual (MCI) en el que se basa la teoría económica contemporánea, mostrando, pese a las amplias coincidencias de ambos argumentos, la Ley de la Indiferencia adoptada por el MCI es su principal divergencia conceptual; el segundo capítulo, ilustra gráficamente los desafíos analíticos que surgen al trasladar el esquema teórico basado en la indiferencia proporcionado por el MCI al análisis del equilibrio colectivo, evidenciando que la disputa distributiva inherente a las decisiones colectivas solamente puede visibilizarse si se abandona la indiferencia, porque únicamente así es posible devolver la naturaleza conflictiva a las transacciones económicas que pueden derivar en resultados inequitativos, tal como postuló Smith que eran los asuntos relativos a la riqueza. La exposición se enfoca en los tres principales modelos utilizados para analizar las decisiones de la mujer en el contexto creado por la vida en común con la pareja. Se concluye con un recuento de los argumentos aportados por Smith para explicar la desigualdad de las mujeres, mostrando su congruencia con la economía de género.

## 1. El equilibrio individual

Este capítulo describe las tres ecuaciones que integran la versión más básica del MCI, descubriendo que reproducen la esencia del argumento teórico de Smith, con excepción de la sutil pero importante divergencia en el principio de la indiferencia.

### 1.1. El egoísmo

Para Smith, la indiferencia solamente surge cuando juzgamos lo que nos es ajeno o lo que ya se ha consumado (Smith, 1759: 67); sin embargo, en el último caso, es inútil porque no puede regresar el estado de cosas a su situación original ni evitar que volvamos a equivocarnos (Smith, 1759: 68). En el primer caso, al juzgar los actos ajenos, creamos reglas que, “como toda máxima

general...(proviene de) la experiencia y la inducción... Mas la inducción siempre ha sido...una operación de la razón, y por eso se dice... que de la razón proceden todas esas sentencias generales” (Smith, 1759: 93-94). Convertidas en normas sociales cuando han sido “universalmente...aceptadas y establecidas por la concurrencia de los sentimientos de todos los hombres...(las usamos para) corregir (las) tergiversaciones del amor propio” (Smith, 1759: 70).

Al construir nuestras decisiones, operan en nuestro interior dos fuerzas opuestas, el sentido de aprobación (Smith, 1759: 63) y el sentido del merecimiento (Smith, 1759: 56). Utilizamos el sentido de aprobación para juzgar si los actos deben recompensarse o castigarse (Smith, 1759: 32) y el sentido del merecimiento para definir el premio o castigo que merecen (Smith, 1759: 49); sin embargo, en esta determinación “el ímpetu de nuestras pasiones nos hace volver repetidamente a nuestro propio sitio, donde a causa del amor propio, todo aparece amplificado y desfigurado...(por lo que) solamente podemos ofrecer...atisbos fugaces que en un momento desaparecen y que, aun mientras perduran, no son del todo justos” (Smith, 1759: 67). Las normas sociales dominan esas pasiones, posibilitándose asignar una remuneración racional, justa y perdurable, proporcional a la aprobación o desaprobación causada por nuestros actos hasta al espectador imparcial. Dichas reglas constituyen la “última fundamentación de lo que es justo e injusto en la conducta humana” (Smith, 1759: 70).

Conforme al MCI, los actos económicos se juzgan y remuneran en el mercado. Las transacciones ahí realizadas tienen representación geométrica tangible; en su versión más simple y utilizada, se dibujan en el plano cartesiano<sup>1</sup>. En la terminología de Smith, el

---

<sup>1</sup> El equilibrio individual (EI) es la estructura analítica básica de uso generalizado en la ciencia económica, por lo que sus propiedades matemáticas, ecuaciones e implicaciones pueden encontrarse en numerosos libros de texto; sin embargo, las que se mencionan en este documento,

mercado es la institución a la que acudimos para normar nuestra selección cuando tratamos de elegir entre alternativas económicas. Pone en marcha mecanismos que llevan a la práctica las reglas creadas para dominar las pasiones egoístas con las que determinamos nuestros deseos de remuneración. Están diseñadas para premiar la prudencia y castigar los excesos. Conducen al resultado racional, justo y perdurable, que el MCI denomina equilibrio individual (EI). A este último el MCI le asigna un significado matemático concreto. Es un óptimo. Para Smith, el equilibrio es preferido por todos, porque nos provee del mayor placer que podemos desear, el de la simpatía mutua (Smith, 1759: 26).

El autor, sin embargo, no postula que podamos sentir indiferencia cuando decidimos la cantidad de cosas que requerimos adquirir, porque esta selección configura nuestro deseo de remuneración propia, y lo determinamos con nuestro sentido del merecimiento, dominados por nuestro amor propio. Como el egoísmo es irracional, no puede surgir al mismo tiempo que la indiferencia. Para el MCI, por el contrario, el individuo es indiferente.

## 1.2. El objeto de estudio

Smith propone cuatro características que “confieren a algunas personas... superioridad sobre la mayor parte de sus semejantes” (Smith, 1776: 388), las cualidades del cuerpo, la edad, la herencia de cuna y la fortuna, siendo esta última la más avanzada fuente de diferenciación social, porque se funda en la razón (Smith, 1776: 388-389) y también la más democrática, porque nos da a todos la posibilidad de incrementar nuestro rango social mediante la acumulación de riqueza.

---

son de elaboración propia, formuladas para la simplificación al caso de dos bienes, de la formalización presentada en (Villar, 1999, págs. 1-234).

El MCI adopta a la riqueza como su principal tema de análisis, dimensionándola a través de la utilidad y las cantidades de mercancías adquiridas. Según Smith, aunque la fortuna se expresa en dinero, en realidad reside en la utilidad de las cosas que el dinero permite comprar (Smith, 1759: 73), por lo que se expresa en la forma de poder de compra. Como consecuencia, la riqueza, la utilidad y la cantidad de bienes que tenemos, se relacionan positivamente. El MCI representa este vínculo positivo con la siguiente función de utilidad (FU)<sup>2</sup>:

$$u_i = u_i(q^k)$$

donde  $q^k$  representa la canasta en la que el individuo guarda los bienes que compra. Si su canasta contiene los bienes a y b, su FU es:

$$q^k = (q^a, q^b)$$

Por su parte,  $u_i$  representa la utilidad que le reportan ambos bienes por la satisfacción que siente al usarlos o consumirlos.

### 1.3. El método

Según Smith “Cada individuo que invierte su capital... necesariamente procura dirigir...(su) actividad para que la producción alcance el máximo valor posible” (Smith, 1776: 322), el MCI deriva ese valor de la maximización matemática.

Además de definir las propiedades de la FU, esta especificación metodológica proporciona la siguiente forma concreta al problema que debemos resolver, al planear nuestras compras:

$$\max [u_i(q^k)]$$

La ecuación anterior indica que debemos especificar la cantidad de bienes que necesitamos incluir o eliminar de nuestra canasta para

---

<sup>2</sup> Los supra-índices utilizados a lo largo de este documento, no representan potencias.

obtener de ellos la máxima utilidad (UMax) posible. En el caso de dos artículos, el problema es:

$$\max [u_i(q^a, q^b)]$$

significando que necesitamos seleccionar la cantidad de unidades de los bienes a y b que debemos meter a nuestra canasta de compras, para obtener de ellos la UMax. La FU es capaz de generar la UMax solamente si es continua, diferenciable y cóncava.

#### 1.4. La indiferencia

El análisis de la utilidad basado en las curvas de indiferencia (CI) más que en la FU en sí misma, se basa en la Ley de la Indiferencia elaborada por Jevons, para introducir una medida subjetiva de la utilidad, en sustitución del valor de cambio basado en el valor-trabajo utilizado por Smith. Según esta Ley, “Cuando una mercancía es perfectamente uniforme u homogénea en calidad, cualquier porción puede ser indiferentemente usada en lugar de otra porción igual” (Jevons, 1871: 90), de la misma manera, “cuando dos o más...mercancías se sujetan a diferencias no importantes en cuanto a su propósito, cualquiera de ellas será tomada en lugar de la otra con perfecta indiferencia por el comprador” (Jevons, 1871: 92).

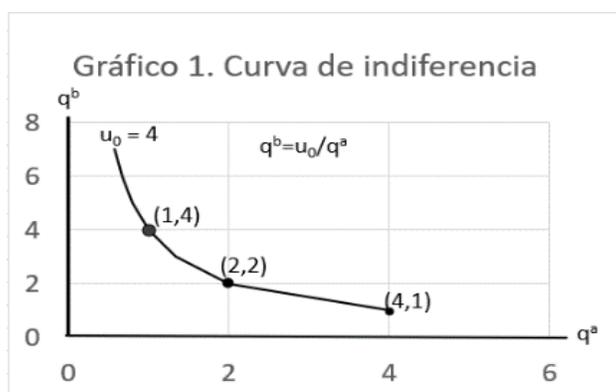
Jevons argumenta que la proporción entre las cantidades de dos mercancías que se intercambian, es una medida del deseo de poseer los bienes en cuestión, menos confusa que valor de cambio postulado por Smith (Jevons, 1871: 92). Al asumir que dicha relación permanece constante sin importar la magnitud de las cantidades utilizadas para calcularla (Jevons, 1871: 92), logró representar gráficamente el concepto geométrico que utilizó Edgeworth para formular la curva de contrato (CC) (Edgeworth, 1881), el cual fue bautizado como curva de indiferencia (CI) por Pareto (Pareto, 1945: 129-130)

En su versión moderna, las CI reproducen las propiedades matemáticas de la FU. Si ésta cumple las condiciones de existencia de la UMax, también lo hacen las CI. En tal caso, son continuas, diferenciables y convexas, con lo cual, el mínimo de cada una coincide geoméricamente con el máximo de la FU.

La principal ventaja práctica de utilizar las CI, es que se dibujan en un espacio geométrico de menor dimensión. Si el individuo tiene  $k$  bienes, su FU solo puede representarse en un espacio de  $k+1$  dimensiones. Por ejemplo, si  $q^k$  contiene dos mercancías, la FU tiene que trazarse en el espacio tridimensional (Keen, 2011: 59-63). Se requiere un eje cartesiano para cada bien y otro para la utilidad. En cambio, las CI se representan en el plano bidimensional, con un eje para cada bien.

Se ilustra una CI (Gráfico 1) para las cantidades de  $a$ , representadas en el eje horizontal, y las de  $b$ , en el eje vertical. Las coordenadas de los puntos que constituyen la CI de ese gráfico, se calcularon para la FU más simple posible, definida por:

$$q^b = u_0 / q^a$$



En específico, se asignó el valor cuatro a  $u_0$  y  $q^a$ , luego se calculó  $q^b$  con la fórmula anterior:

$$q^b = 4 / q^a = 4 / 4 = 1$$

lo que produjo la coordenada (4,1). Los demás puntos de la CI se obtuvieron cambiando el valor de  $q^a$  sin modificar  $u_0$ , por ejemplo, el punto (2,2) resultó de igualar  $q^a$  a 2, con lo cual:

$$q^b = 4/2 = 2$$

Si  $a$  son manzanas y  $b$  ciruelas, el punto ubicado en (4,1) representa la canasta que contiene cuatro manzanas y una ciruela. De la misma forma se interpretan los demás puntos.

La indiferencia postulada por el MCI, por tanto, significa que nos sentimos igualmente satisfechos al obtener la  $U_{Max}$  con cuatro manzanas y una ciruela; o bien, con dos manzanas y dos ciruelas. No nos importa tampoco si debemos comprar un total de cuatro o cinco frutas, puesto que ambas cantidades resultan de sumar las coordenadas de dos puntos distintos de la misma CI, implicando que ambas canastas generan la misma utilidad.

La indiferencia es, por consiguiente, equivalente a suponer que no existe el conflicto entre tener más manzanas o más ciruelas (Morgenstern, 1974: 184), porque somos capaces de sustituirlas entre sí para permanecer en la misma CI. Si sacamos dos manzanas de nuestra canasta le adicionamos una ciruela, brincando del punto en (4,1) al que está en (2,2), para no salir de la CI asociada a la utilidad de cuatro.

Con el principio de indiferencia respecto a las cantidades, dada la utilidad, puede omitirse el subíndice  $i$ , por lo cual, la maximización es:

$$\max [u_i(q^k)] = \max [u(q^a, q^b)]$$

### 1.5. Las reglas del mercado

El MCI adiciona los siguientes principios que se apegan a las reglas de mercado postuladas por Smith:

a) Maximización restringida por el ingreso.- Para Smith “El medio... (por el que) la gente aspira a mejorar su condición es... (aumentando) su riqueza...y la forma en que más verosímilmente pueden... (hacerlo, consiste en) ahorrar... una parte de lo que obtengan” (Smith, 1776: 258); sin embargo, no es que el ahorro se atesore, sino que se invierte “inmediatamente como capital, (por lo que) resulta igualmente consumido, y casi en el mismo tiempo” (Smith, 1776: 255). Consecuentemente, el gasto debe agotar el ingreso. El MCI utiliza la equivalencia entre ingreso y gasto como la restricción presupuestaria (RP) de la maximización:

$$\begin{aligned} & \max [u(q^k)] \\ & \text{sujeta a (s.a) } p^k q^k \leq y \end{aligned}$$

donde  $y$  es el ingreso monetario del individuo y  $p^k$  el precio unitario de los bienes que tiene en su canasta. Si éstos son  $a$  y  $b$ , se cumple:

$$p^k = (p^a, p^b)$$

Si  $a$  son manzanas y  $b$  ciruelas,  $p^a$  es el precio de cada manzana,  $p^b$  el de cada ciruela y  $p^k q^k$  el dinero necesario para pagar todas las manzanas y ciruelas de la cesta.

b) Mientras más, mejor.- La relación positiva entre riqueza y utilidad de Smith, se desprende del poder de compra conferido por el dinero. “La fortuna será mayor o menor precisamente en proporción a la amplitud de ese poder” (Smith, 1776: 40). El MCI refleja esa relación positiva en la monotonía de las CI porque esa propiedad matemática, las ordena de menor a mayor utilidad conforme se alejan del origen, implicando que logramos la UMax en CI más altas conforme mayor es la riqueza que poseemos. La monotonía también evita que las CI se toquen entre sí, contribuyendo a garantizar la unicidad y estabilidad del EI.

c) El premio a la prudencia.- Para Smith, el ahorro incrementa la riqueza pero ésta no lo causa, su motivación es la prudencia

(Smith, 1776: 255). Es por ello que considera que “de (entre) todas las virtudes... (la prudencia es) la más útil al individuo” (Smith, 1759: 80), merecedora del mayor aprecio y gratitud. El MCI reproduce el premio a la prudencia, con la pendiente decreciente de las CI, la cual implica que el número de unidades a las que estamos dispuestos a renunciar para no salir de una misma CI, es menor para el bien más escaso y mayor para el bien más abundante, lo que refleja el hecho de que valoramos más el bien más escaso. Por ejemplo, para pasar del punto en (4,1) al que está en (2,2) (Gráfico 1), debemos renunciar a 2 unidades del bien a, que más abundante y solo a una del bien b, que es más escaso.

d) La demanda es determinada por los ingresos y los precios.- Según Smith, la demanda no puede aumentar si no se expanden los ingresos (Smith, 1776: 67); al mismo tiempo, los compradores modifican el precio que están dispuestos a pagar para adquirir unidades adicionales de un bien, mientras que los vendedores responden retirando o aumentando la oferta de productos, para aprovechar las ventajas y evitar las desventajas, del poder de compra generado por el dinero (Smith, 1776: 59). Reproduciendo este orden de acontecimientos, en el MCI, el ingreso y la oferta son las variables exógenas que determinan la demanda y la UMax, mientras que el equilibrio entre oferta y demanda (EOD) define los precios.

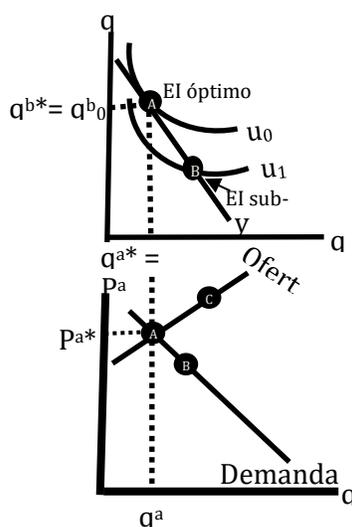
e) Los precios son decrecientes frente a la demanda.- Los compradores modifican el precio que ofrecen, para dominar los deseos egoístas de quienes buscan acrecentar su fortuna vendiendo productos en el mercado. “Cuando la cantidad traída al mercado excede la demanda efectiva... Una parte deberá ser vendida a los que están dispuestos a pagar menos, y el precio menor... deberá reducir el precio del conjunto.” (Smith, 1759: 58). Reflejando la relación inversa entre demanda y precios de Smith, en el MCI, la RP es recta y con pendiente negativa. Para los bienes a y b, toma la forma:

$$p^a q^a + p^b q^b = y$$

Además de ser una condición necesaria que contribuye a garantizar la unicidad y estabilidad de la UMax, la forma recta y con pendiente negativa de la RP asigna mayor precio a los bienes más escasos, que son también los más valorados.

f) El equilibrio individual. Si las CI son continuas, diferenciables, convexas y monótonas decrecientes, y la RP es recta con pendiente negativa, el máximo de la FU se alcanza en el mismo punto en el que ocurre la tangencia de la RP con la CI más alta posible, produciendo así la UMax en un lugar geométrico que es único y coincide con la canasta que contiene tantos bienes como es necesario comprar a los precios de mercado, para que el gasto sea equivalente al ingreso y la demanda a la oferta de estos.

Gráfico 2. Equilibrio



Dichas cantidades, precios y utilidad, integran el EI óptimo, representado por A (Gráfico 3), para la canasta que contiene las mercancías a y b. La expresión analítica para el EI deriva de la siguiente ecuación de Lagrange:

$$L = u(q^a, q^b) + \lambda(p^a q^a + p^b q^b - y)$$

Cuya solución es:

$$TMS^{ab} = \omega^a / \omega^b = \partial q^b / \partial q^a = p^{a*} / p^{b*}$$

Donde el \* indica que la variable que le antecede toma el valor que produce la UMax,  $\omega^a = \partial u / \partial q^a$  es la utilidad marginal de a y mide la variación en utilidad causada al adicionar a la canasta de bienes una unidad a.  $\omega^b = \partial u / \partial q^b$  se interpreta de la misma forma y  $TMS^{ab}$  es la tasa marginal de sustitución entre a y b, la cual define la cantidad de b que deben sustituirse por a para alcanzar la UMax.

La norma de comportamiento propuesta por el MCI dicta que para obtener la UMax debemos igualar la TMS de cada par de bienes que compramos, con la relación de precios de esos mismos bienes. Por ejemplo, si a son manzanas, b ciruelas y  $p^a/p^b$  es dos, deberíamos comprar dos ciruelas por cada manzana para extraer la UMax de ambas frutas.

g) La oferta es creciente y la demanda decreciente.- Para Smith, la demanda representa la respuesta de los individuos prudentes frente variaciones en los precios. La de aquéllos que prefieren sustituir los artículos de mayor por los de menor precio, antes que caer en el exceso de gastar en cosas superfluas. Las preferencias de estos individuos son homotéticas y se asocian a CI homogéneas de grado uno, caracterizadas porque su TMS es constante, tal como lo postuló Jevons. Junto con el resto de las características asignadas a las CI y RP, dicha propiedad permite dibujar la demanda como la recta con pendiente negativa que pasa por A y B (Gráfico 2). En el equilibrio, la cantidad adquirida de a debe ser la que satisface a la RP, que es:

$$q^a = (y - p^{b*} q^b) / p^{a*}$$

Esta última es la ecuación de demanda canónica, que la relaciona positivamente con el ingreso y negativamente con el precio, dada la demanda ( $d^i, i = a, b$ ) del otro bien:

$$q^a = (y - d^b)/p^{a*}$$

$$q^b = (y - d^a)/p^{b*}$$

Se presenta también (Gráfico 2) la oferta que genera el equilibrio, al volverse tangente con la demanda. Si  $o^a$  es la oferta de  $a$ , en  $A$  se cumple  $o^a = d^a$ . Matemáticamente, el EOD existe, es único y estable si además de todo lo anterior, la oferta es recta y con pendiente no negativa, pero para Smith debe tener pendiente positiva. “Si en un momento dado (la oferta) supera a la demanda efectiva, alguna de las partes componentes del precio deberá ser pagada por debajo de su tasa natural” (Smith, 1776: 59), disminuyendo su precio. En lugar de vender su mercancía al precio más bajo, la parte afectada retirará inmediatamente el exceso (Smith, 1776: 99), creando así la relación positiva entre precios y oferta ilustrada por la recta  $AC$ . La norma de comportamiento que se desprende del MCI para los vendedores es:

$$o^a = y - q^b p^{b*} = q^a p^{a*}$$

indicándoles que deben ajustar la cantidad que ofrecen del bien que producen, a la parte del ingreso de los compradores que éstos desean gastar en ese artículo, para obtener su  $U_{Max}$ .

En la filosofía de Smith, el precio “determina la prudencia o imprudencia de todas las compras y las ventas” (Smith, 1776: 44). Transmite el juicio de la sociedad sobre los deseos de remuneración que los individuos llevan al mercado, al definir el “poder sobre el trabajo de otras personas que (el dinero que poseen) es capaz de otorgar(les)” (Smith, 1776: 44). En el MCI, el EOD es un punto fijo atractor, al que tienden a regresar las cantidades y los precios bajo cualquier circunstancia, por lo que

sus características coinciden con el resultado racional, justo y perdurable postulado por Smith.

## 2. Las decisiones de pareja

Este capítulo ilustra algunos de los problemas analíticos que surgen al trasladar la estructura analítica del MCI al intercambio colectivo, particularizando la exposición para las decisiones de pareja.

### 2.1. El problema del bienestar social

El postulado más importante de Smith, que ha sido también el más difícil de comprobar, plantea que la maximización individual actúa como “una mano invisible... (que) conduce (al individuo) a promover” (Smith, 1776: 322) el bienestar social.<sup>3</sup> Para conseguir este resultado, la ciencia económica requirió definir la forma en que deben combinarse los ingresos y demandas de más de un individuo, para que generen los precios racionales, perdurables y justos que tenía en mente Smith. Afirmar con seguridad esas características en el lenguaje de la disciplina, significa demostrar matemáticamente que el intercambio genera para cada individuo y de manera colectiva, un equilibrio que existe, es único, estable y preferido por todos. En el análisis del bienestar, ese resultado se denomina equilibrio colectivo (EC).<sup>4</sup>

El punto de partida del EC es la eficiencia paretiana. El EI de un individuo es óptimo de Pareto (OP) si no existe otro que mejore su  $U_{Max}$  sin empeorar la de otro individuo. El OP puede

---

<sup>3</sup> Las propiedades matemáticas, ecuaciones e implicaciones de los teoremas del bienestar son de uso generalizado en la economía, por lo que pueden encontrarse en numerosos libros de texto; sin embargo, las que se mencionan en este documento, son de elaboración propia, formuladas para la simplificación al caso de dos bienes y dos individuos, de la formalización del tema presentada en (Villar, 1999, págs. 275-440)

<sup>4</sup> Las propiedades matemáticas, ecuaciones e implicaciones del EC mencionadas en este documento, son de elaboración propia, formuladas con base en la formalización presentada en (Browning, Chiappori y Weiss, 2011, págs. 1-243)

operacionalizarse como un problema de maximización. Para ello, asúmase una economía integrada por dos personas, María y Hugo, que consumen dos bienes,  $a$  y  $b$ . María consume  $q_m^a$  unidades de  $a$  y  $q_m^b$  unidades de  $b$ , para obtener una utilidad de  $u_m$ . Hugo consume  $q_h^a$  y  $q_h^b$  para obtener una utilidad de  $u_h$ . Hugo determina su demanda con:

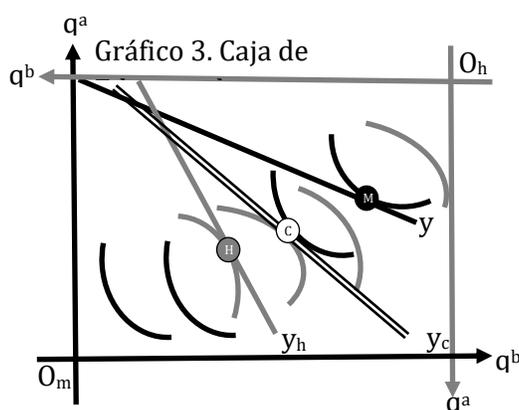
$$\text{Max} \left[ u_h(q_h^a, q_h^b) \right]$$

sujeto a (s.a.)

$$(p^a q_h^a + p^b q_h^b) \leq y$$

$$u_m \geq u_m^*$$

problema que difiere del que postula el MCI porque está sujeto a una doble restricción. Conforme a la primera restricción, Hugo no puede gastar más allá de su ingreso. Si cumple esta premisa con igualdad, se ubica en su EI. Conforme a la segunda restricción, el EI de Hugo debe permitirle a María alcanzar su UMax. Como muestra (Gráfico 3), sin embargo, esas restricciones no garantizan que el equilibrio de ambos coincida.



Se representa ahí una Caja de Edgeworth compuesta por los mapas de CI de María y Hugo para las cantidades del bien  $a$  dimensionadas en el eje horizontal, y las de  $b$  el eje vertical. El

mapa de María se lee de abajo hacia arriba y el de Hugo de arriba hacia abajo. La RP de Hugo es  $y_h$  y la de María es  $y_m$ . M es el EI de María y H el de Hugo; sin embargo, tienen su EI separado, aun cuando la UMax de cada uno es factible para el otro. En el caso de María, el EI de Hugo es factible, porque su RP está arriba del mismo, implicando que su ingreso le alcanza para comprar la canasta con la que Hugo obtiene su UMax. Sin embargo, el EI de Hugo es sub-óptimo de Pareto (SP) para ella. Hugo está en la situación simétrica. Ambos pueden lograr un EI que es OP en C, pero solamente pueden alcanzar este punto, si su RP se vuelve equivalente a  $y_c$ , que es su RP colectiva (RPC). El problema consiste en determinar la norma que pueden utilizar para alcanzarla.

## 2.2. Género y bienestar social

Desde los primeros análisis del EC, el objeto natural de estudio fue el hogar. Como es el ámbito al que ha sido confinada la mujer históricamente, la problemática femenina ha sido el aspecto práctico motivador, por lo que el lenguaje y la estructura utilizadas fueron congruentes con, aunque no privativas de la economía de género.

### 2.2.1. La pareja autómatas

El esquema puede particularizarse para el caso de la pareja de autómatas (Gráfico 3). Es no cooperativa porque sus integrantes mantienen objetivos separados, pero solamente pueden alcanzar su EI conjunto si se ubican sobre su RPC, con lo cual su problema es:

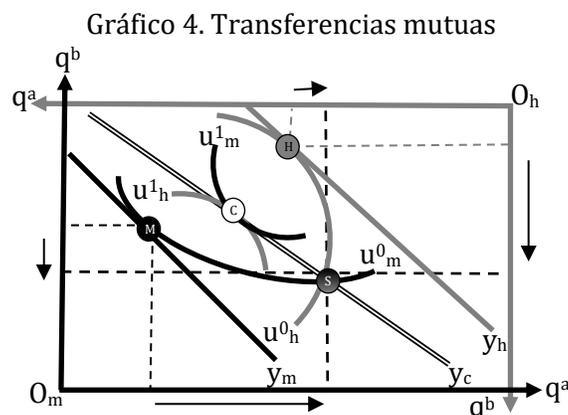
$$Max[u_i(q_i^a, q_i^b)]$$

s.a.

$$p^a(q_h^a + q_m^a) + p^b(q_h^b + q_m^b) \leq y_c$$

Cuya solución es:

$$\omega_i^a / \omega_i^b = p^{a*} / p^{b*}$$

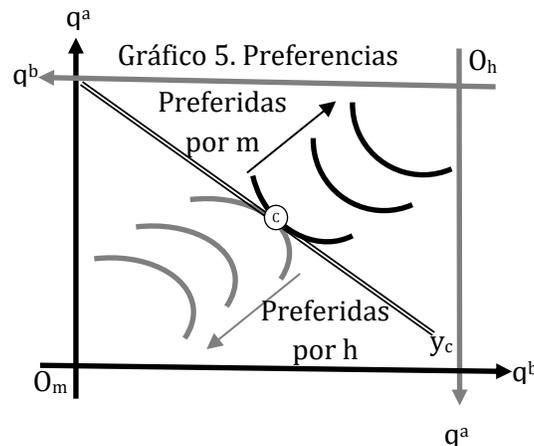


para  $\omega_i^j = (\partial u_i / \partial q_i^j)$ ,  $i = m, h$ , y  $j = a, b$ . Debido a que la maximización automática adjudica las mismas utilidades marginales a los involucrados, no detalla la distribución del poder de compra entre la pareja. Aun así, el caso ilustra el primer teorema del bienestar, el cual comprueba que en el mercado, siempre existe una relación de precios que armoniza la maximización del bienestar individual con la del bienestar social. Ésta es la RPC.

### 2.2.2. Bienes públicos

El segundo teorema del bienestar demuestra que alcanzar la RPC, no es un problema de escasez de ingresos, sino de selección individual, como ilustra (Gráfico 4). Ahí, la RPC, es inalcanzable con los ingresos individuales de María y Hugo; sin embargo, pueden volverla factible para ambos, si redistribuyen sus bienes realizando y aceptando transferencias mutuas. María puede ir de M a S, si Hugo le recibe las unidades de a que le sobran y le da a cambio las de b que requiere. Dado que M y S están en la misma CI, María es indiferente si maximiza en uno u otro punto, pero una vez que está en S, la RPC se ha vuelto factible para ella y prefiere ir a C porque ahí está el EI que puede alcanzar; por tanto, vuelve a intercambiar a y b con Hugo hasta ubicarse en C. Lo mismo aplica a Hugo. La consecuencia analítica es que, además de las

condiciones que posibilitan el EI, para que éste se convierta en OP, se requiere que los individuos estén dispuestos a realizar transferencias entre sí. Las transferencias pueden generar OPs, siempre que sean gratuitas, no haya incertidumbre y el bienestar colectivo sea preferido por los involucrados (Morgenstern, 1974).



El segundo teorema del bienestar también demuestra que la RPC separa las preferencias y no solamente las utilidades, como muestra (Gráfico 5) (Urbano, 2009). La condición para ello es que la función de preferencias tenga las mismas propiedades que la FU. De ser así, las transferencias que conducen al OP generan también la canasta preferida por los involucrados y no solamente la que produce su  $U_{Max}$ , pero las transferencias solo son posibles si ambos valoran los bienes que ofrece el otro.

Para garantizar esto último, los modelos de la pareja asumen que ésta genera un bien conjunto que no puede obtenerse individualmente y provee utilidad conjunta. Un ejemplo es la casa y los muebles que comparten. Al utilizarlos juntos, surgen economías de escala que producen una utilidad que no tienen disponible individualmente. Los bienes colectivos, se denominan públicos (BPu). Por contraposición, los bienes privados (BPr) son los que cada quien compra y puede seguir adquiriendo aún si no vive en pareja.

Si los involucrados siguen tomando sus decisiones por separado, la pareja continúa siendo no cooperativa aun cuando junten sus ingresos y produzcan el bien conjunto. Denotando con  $Q$  la cantidad del BPu y con  $q_i$  la cantidad del BPr, Hugo y María resuelven sus decisiones de gasto con:

$$\text{Max}[u_h(Q, q_h)]$$

$$\text{Max}[u_m(Q, q_m)]$$

Ambos restringen su maximización a:

$$\text{s.a. } PQ + p(q_h + q_m) = y_c$$

y obtienen:

$$\omega_i^q / \omega_i^Q = p^* / P^*$$

Para  $\omega_i^q = (\partial u_i / \partial q_i)$  y  $\omega_i^Q = (\partial u_i / \partial Q)$ , siendo  $P$  el precio del BPu y  $p$  el del BPr. Por tanto, la solución sigue sin distinguir el efecto distributivo del intercambio en la utilidad. La norma que se desprende para obtener la UMax es la misma que en el caso sin BPu; sin embargo, la especificación de este último ofrece una ganancia analítica, ya que permite resolver las demandas individuales:

$$q_m = [(y_c - QP^*) / p^*] - q_h$$

$$q_h = [(y_c - QP^*) / p^*] - q_m$$

$$Q = [y_c - p^*(q_h + q_m)] / P^*$$

Soluciones que aclaran que además de tener sus determinantes canónicos, en la pareja, la demanda individual está negativamente relacionada con la cantidad del BPu conjuntamente adquirida y con la cantidad del BPr que el otro compra. Se vuelve visible la disputa distributiva que existe entre ellos. Dadas las demás variables, mientras más gaste el otro en el BPr y mientras más gaste la pareja en el BPu, menos dinero le queda a cada uno para

adquirir la cantidad del BPr que desea. Además, la UMax conjunta no es eficiente, porque la TMS conjunta es:

$$\omega_m^Q/\omega_m^q + \omega_h^Q/\omega_h^q = P^*/p^* + P^*/p^* = 2 P^*/p^*$$

Implicando que la pareja genera una relación de precios que es 2 veces la eficiente. La demanda de  $Q$ , por su parte, toma la forma canónica.

Una solución para la ineficiencia, consiste en postular transferencias entre los miembros de la pareja. Para ubicar el problema en ese escenario, se asume que uno de ellos, digamos Hugo, paga el BPu por su cuenta, de tal forma que su utilidad es:

$$\omega_h^Q/\omega_h^q < P/p$$

La forma más sencilla para operacionalizar la condición anterior, consiste en asumir que determina su demanda del BPr, simplemente restando de su ingreso el costo del BPu:

$$y_h = pq_h + PQ \quad \rightarrow \quad q_h = (y_h - PQ)/p$$

Convirtiéndose así en dictador benevolente sobre la decisión de producirlo. Por el contrario, María maximiza sobre ambos bienes, por lo que cumple:

$$\omega_m^q/\omega_m^Q = p^*/P^*$$

Su productividad determina el precio relativo de maximización y para éste, su demanda y la del bien público se definen tal como en el caso sin transferencias, pero la TMS de Hugo debe ajustarse para cumplir:

$$p^*/P^* \leq (p/P) = (y_h/Pq_h) - (Q/q_h)$$

Con lo cual, la TMS conjunta es:

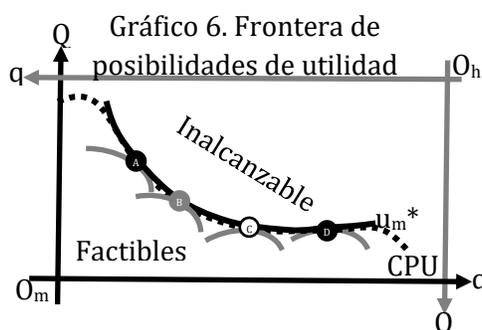
$$\omega_m^Q/\omega_m^q + \omega_h^Q/\omega_h^q = p^*/P^* + (y_h/Pq_h) - (Q/q_h)$$

Por tanto, la pareja solamente puede ser eficiente si Hugo gasta todo su ingreso en el BPu ( $y_h = QP$ ), mientras María se queda con toda la utilidad producida por el mismo.

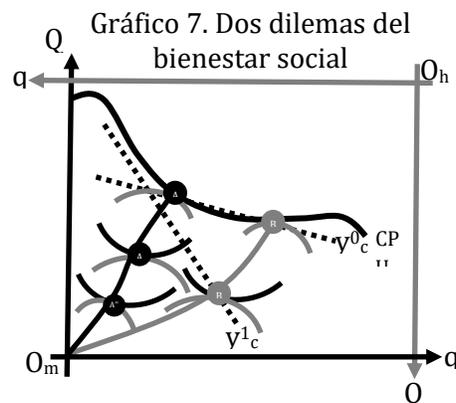
En suma, este escenario visibiliza el efecto distributivo del BPu, al producir una utilidad del BPr diferenciada para cada integrante de la pareja, también aclara que el intercambio produce una disputa distributiva entre ellos; sin embargo, las únicas soluciones eficientes son del tipo todo y nada porque uno de los involucrados optimiza y el otro paga todo el costo del Bpu. Por consiguiente, el esquema analítico no permite analizar los resultados no extremos.

### 2.2.3. La indefinición del equilibrio dominante

El teorema de la imposibilidad del bienestar, demostró que aun cuando los miembros de la pareja junten sus ingresos y maximicen sobre un bien colectivo, si no optimizan conjuntamente, no necesariamente seleccionarán un OP y aún si lo hacen, no es claro cuál de todos los que tienen disponibles elegirán. Puede verse (Gráfico 6) que existe una cantidad infinita de OP. En el punto A, Hugo y María maximizan conjuntamente; sin embargo, ese punto no es único, porque Hugo puede maximizar a lo largo de toda la CI en la que María obtiene su  $U_{Max}$ , mejorando su propia utilidad sin afectar la de María, conforme va de A a D. Esos puntos crean la curva de posibilidades de utilidad (CPU), representada por la frontera CPU en el gráfico. Sobre la CPU, los EI conjuntos son OP para ambos individuos. Arriba de ella, están canastas que tienen asociadas utilidades que la pareja no puede alcanzar y abajo, canastas con utilidades factibles.



En la zona de canastas factibles, por debajo de la CPU, hay una cantidad infinita de CI, algunas de las cuales son tangentes entre sí. Esto ocurre por ejemplo en  $A'$  (Gráfico 7), que es un EI para Hugo y María pero también un SP, porque está debajo de la CPU. La curva de contrato (CC) une los EI conjuntos y factibles que están sobre una misma trayectoria que se extiende desde cualquier punto del eje horizontal hasta la CPU. Pueden verse (Gráfico 7) las CC,  $O_m-A$  y  $O_m-B$ . A y B representan EI porque hacen tangencia las CI en las que María y Hugo obtienen la misma utilidad, con la RPC  $y^0_c$ . También son OP porque están sobre la CPU; sin embargo, son incomparables entre sí porque pertenecen a distintas CC. Consecuentemente, no hay forma de determinar cuál OP prefiere la pareja, A o B.



A tampoco es comparable con  $B'$ , aun cuando este último es SP y A es OP. Si  $y^1_c$  es la RPC disponible, la pareja preferirá  $B'$  sobre A, porque ahí obtienen su  $U_{Max}$  los dos y la canasta que agota su ingreso, mientras que la utilidad de la cesta en A es inalcanzable con la RPC prevaleciente. Aun cuando podrían llegar a ésta realizando transferencias mutuas, no tienen motivo para intentarlo siquiera, dado que  $B'$  es un EI conjunto para ellos.

Por consiguiente, ni las condiciones del EI ni las del OP son suficientes para definir cuál OP es Pareto-superior o para evitar que la pareja genere EI conjuntos en puntos interiores de la CPU, todo lo cual lleva a la necesidad de las decisiones dictatoriales.



Debido a que las utilidades no permanecen constantes a lo largo de los isoproductos, los involucrados no son indiferentes respecto a la coordenada en la que maximizan. Es evidente que María prefiere C sobre A, ya que le proporciona mayor utilidad individual. Los dos miembros de la pareja pueden obtener la misma utilidad, solamente si maximizan en el punto medio del isoproducto, representado por B en el gráfico. Por encima de él,  $u_h$  es mayor que  $u_m$  y al contrario por debajo. Los isoproductos cumplen todas las reglas de mercado de Smith y lo hacen de la misma forma, por lo que requieren ser continuos, diferenciables, convexos y monótonos decrecientes para garantizar la existencia, unicidad y estabilidad del EI y del EC.

La maximización paretiana puede utilizarse para caracterizar los tres tipos de relaciones de intercambio conflictual más utilizadas para el análisis de las decisiones de la pareja cooperativa. Es cooperativa porque adopta la RPC, produce BPus y los involucrados maximizan conjuntamente, utilizando:

$$\text{Max}[u_h(Q_h, Q_m, q_h, q_m) - u_h^t]$$

s.a.

$$PQ + pq \leq y_c$$

$$(u_m - u_m^t) \geq u_m^*$$

Lo que genera el siguiente lagrangiano de maximización colectiva (LC):

$$LC = [u_h(Q_h, Q_m, q_h, q_m) - u_h^t] + \mu[u_m(Q_h, Q_m, q_h, q_m) - u_m^t - u_m^*]$$

$$\text{s.a. } PQ + pq \leq y_c$$

$\mu$  se denomina ponderador Paretiano porque pondera la condición que garantiza que el resultado sea OP, dada por la restricción sobre  $u_m^*$ . Los modelos son:

a) Parejas unitarias. Se denominan unitarias, porque los involucrados deciden conjuntamente como si fueran un solo individuo, sobre cantidades totales y sin admitir el impacto de variables externas. Para construir este tipo de esquema analítico, se postula el siguiente LC:

$$L_c = u_h(Q, q) + \mu[u_m(Q, q) - u_m^*]$$

$$\text{s.a. } PQ + pq - y_c \leq 0$$

Cuya solución de maximización es:

$$\frac{(\omega_h^q + \mu_m \omega_m^q)}{(\omega_h^Q + \mu_m \omega_m^Q)} = \frac{p^*}{P^*}$$

En ésta, la relación de precios no puede resolverse si no se asigna algún valor a  $\mu$ , a menos que se asuma:

$$\omega^q = \omega_h^q + \mu^* \omega_m^q$$

$$\omega^Q = \omega_h^Q + \mu^* \omega_m^Q$$

donde  $\mu^*$  es el valor de  $\mu$  asociado a  $p^*/P^*$ , lo que simplifica la solución a:

$$\omega^q / \omega^Q = p^* / P^*$$

Aun cuando parece idéntica a la del MCI, en realidad debe reinterpretarse en el contexto de la maximización colectiva. El resultado, sin embargo, no revela la disputa ni el impacto distributivo de la optimización conjunta, sobre la UMax individual de los involucrados. Sus demandas individuales solo pueden resolverse para las cantidades conjuntamente adquiridas, con su solución canónica.

La norma que deriva del modelo de las parejas unitarias, es que para obtener su UMax, cada integrante debe especializarse en el bien, público o privado, que genera con menor costo. Este último, puede definirse por los atributos físicos, experiencia, capacitación y educación de cada involucrado.

b) Parejas colectivas.- Resuelven el siguiente programa:

$$L_c = [u_h(Q, q_h, q_m)] + \mu[u_m(Q, q_h, q_m) - u_m^*]$$

$$\text{s.a. } PQ + pq \leq y_c$$

Cuya solución de maximización es:

$$\frac{p^*}{P^*} = (\omega_h^h + \mu\omega_m^h)/(\omega_h^Q + \mu\omega_m^Q) = (\omega_h^m + \mu\omega_m^m)/(\omega_h^Q + \mu\omega_m^Q)$$

$$\mu^* = (\omega_h^m - \omega_m^h)/(\omega_m^h + \omega_m^m)$$

Donde  $\omega_i^Q = \partial u_i / \partial Q$ ,  $\omega_i^h = \partial u_i / \partial q_h$ ,  $\omega_i^m = \partial u_i / \partial q_m$ ,  $i = m, h$ . En la solución,  $\mu$  es interpretado como el parámetro que refleja el poder de decisión de los miembros de la pareja, en la medida en que pondera el efecto de la utilidad de uno de ellos, en la relación de precios, lo que permite la modelación de los regímenes dictatoriales y democráticos. Para ello, se postula:

$$\mu_h = (1 - \mu_m)$$

De tal forma que el LC es:

$$L_c = [(1 - \mu_m)u_h(Q, q_h, q_m)] + \mu_m[u_m(Q, q_h, q_m) - u_m^*]$$

$$+ \lambda(PQ + pq - y)$$

Si en éste,  $\mu_m$  es nula, Hugo es un dictador y si es unitaria, María es la dictadora. En ambos casos, el dictador anula las ganancias del otro; sin embargo, los resultados más interesantes se obtienen cuando  $\mu_m$  no alcanza esos valores extremos. Se analiza el efecto distributivo sobre la utilidad individual, al definir:

$$\mu_m = \mu_m(u_h, u_m, g)$$

En donde  $g$  es una variable exógena que afecta el poder de decisión de  $m$ . Por ejemplo, puede representar una política favorable para María. Si se asume que  $\mu_m$  está positivamente relacionado con  $g$ , María aumentará su utilidad y su poder de decisión gracias a esa política. Los modelos colectivos son compatibles con valores no nulos de  $u_m^t$  y  $u_h^t$ . no proveen de normas universales, sino que éstas cambian con el contexto.

c) Parejas negociadoras.- A diferencia de las parejas colectivas, las negociadoras imponen límites mínimos a la utilidad que cada integrante está dispuesto a aceptar para permanecer en la relación. Tales límites son  $u_m^t$  y  $u_h^t$ . y se denominan puntos de quiebre, porque representan utilidades disponibles que los integrantes de la pareja no pueden obtener más que en caso de que rompan su relación (Eswaran, 2014: 62). Si esto ocurre, ambos renuncian a los beneficios de la vida colectiva y cada uno regresa al MCI, donde el contexto es distinto. Un ejemplo de bienes que producen utilidades de quiebre, son las ayudas a las madres solteras, que las mujeres con pareja no utilizan, pero incrementan su utilidad de quiebre porque les facilitan salir de su relación de pareja.

El modelo de negociación más utilizado (Eswaran, 2014: 62) particulariza al caso de la pareja, la solución de Nash para la negociación entre dos personas [(Nash, 1950) y (Nash, 1953)]. La pareja maximiza con:

$$\text{Max}[(u_h - u_h^t)(u_m - u_m^t)]$$

$$\text{s.a. } PQ + pq - y_c = 0$$

Bajo los supuestos definidos por Nash [(Nash, 1950) y (Nash, 1953)], todas las funciones involucradas están bien comportadas, por lo que la  $U_{\text{max}}$  existe, es única y estable. En tal caso, el LC es:

$$L_c = [u_h(Q, q) - u_h^t][u_m(Q, q) - u_m^t] + \lambda(pq + PQ - y)$$

Aunque puede resolverse con distintos métodos, la solución que maximiza el producto de las utilidades totales, es:

$$p^*/P^* = [(u_m - u_m^t)]$$

$$\frac{p^*}{P^*} = \frac{[(u_m - u_m^t)\omega_h^q + (u_h - u_h^t)\omega_m^q]}{[(u_m - u_m^t)\omega_h^q + (u_h - u_h^t)\omega_m^q]}$$

Para esa relación de precios de equilibrio, las demandas de cada bien toman su forma canónica.

El aspecto relevante de la relación de precios anterior, es que visibiliza la disputa distributiva sobre la UMax que establecen los involucrados, así como el efecto de  $\mu$  sobre el resultado de dicha disputa. Para verlo, defínase:

$$\omega_m = [P^* \omega_m^q - p^* \omega_m^Q]$$

$$\omega_h = [p^* \omega_h^Q - P^* \omega_h^q]$$

$$\mu_m = [(u_m - u_m^t) / (u_h - u_h^t)]$$

Con lo cual, la solución es:

$$\omega_h = \mu/\omega_m$$

Ésta es idéntica al isoproducto ilustrado (Gráfico 8), para  $\omega_i = u_i$ . Representa, por tanto, la relación inversa entre las utilidades marginales que María y Hugo obtienen de las cantidades del bien privado que cada uno compra y por otro, la influencia positiva de  $\mu$  sobre la utilidad de María y negativa sobre la de Hugo. Dados los precios de equilibrio, mientras mayor sea  $\omega_h$ , menor es  $\omega_m$  y viceversa.  $\mu$ , por su parte, mide el poder de negociación de María. Está definido como la utilidad que ella obtiene por encima de su punto de quiebre, relativa a la utilidad que Hugo obtiene por encima de su respectivo punto de quiebre. Mientras mayor sea la utilidad de María y menor la de Hugo, mayor será también  $\mu$  y, como consecuencia, el EC ocurrirá en un punto del isoproducto

asociado a una mayor utilidad para María que para Hugo. Como se ve (Gráfico 8), el EC alcanza un isoproducto más alto, conforme aumenta el punto de quiebre de María y un isoproducto más a la derecha, conforme aumenta el punto de quiebre de Hugo (Eswaran, 2014: 61-99).

En este modelo, el impacto de las variables de contexto puede incorporarse por la vía de las utilidades de quiebre. Todo aquello que incrementa el punto de quiebre de María, aumentará las utilidades que ambos miembros de la pareja pueden alcanzar, porque desplaza el EC hacia arriba, aun cuando ella no obtenga dicho apoyo y aun cuando este último no redunde en una redistribución de las utilidades efectivamente obtenidas.

La norma que se desprende de los modelos de negociación, es que las variables institucionales pueden ser utilizadas para lograr distribuciones de utilidad más equitativas dentro del hogar, al producir contextos que fortalecen el poder de negociación de los miembros de la familia menos favorecidos. Las políticas específicas que se pueden utilizar dependen del contexto.

## **Conclusiones**

Para Smith, el orden económico está determinado por el mercado, el cual produce resultados racionales, justos y duraderos; por ello, las desigualdades pertenecen al orden social, donde las instituciones crean las jerarquías que otorgan superioridad a unas personas sobre otras. Los sistemas jerárquicos más avanzados son aquellos basados en la riqueza; mientras que aquéllos más primitivos, se fundamentan en las cualidades del cuerpo. Para el autor, la desigualdad de género es una reminiscencia del pasado remoto. Argumenta que la subordinación de las mujeres, fue implantada por los adultos mayores que dirigían las comunidades de cazadores, cuando surgió el orden social (Nyland, 1991). La crearon para anular el desafío intelectual que representaban las mujeres para su autoridad, la cual estaba respaldada por la fuerza

física de los jóvenes cazadores y guerreros (Nyland, 1991), atributos que Smith consideraba inferiores a las capacidades de la mente (Smith, 1776: 388). Con la idea de garantizar la supervivencia, los viejos dirigentes pusieron a las mujeres a cargo de la función reproductiva, al tiempo que les impidieron participar en los asuntos públicos (Nyland, 1991). Aun así, ser hombre y esposo no garantizaba el poder dentro del hogar, por lo que tuvieron que proveerlas de bienes materiales para convencerlas de aceptar su subordinación (Nyland, 1991).

Conforme avanzaron las capacidades productivas y la humanidad trascendió la etapa de los cazadores, la riqueza se fue concentrando, lo que llevó a las mujeres de los estratos sociales más bajos, a coparticipar en la manutención de la familia, amenazando la autoridad de los esposos (Nyland, 1991). Para respaldarlos y fortalecer su propia posición dentro del hogar, los legisladores utilizaron al sistema jurídico, dictando leyes por las cuales, “la mujer se convirtió enteramente en la esclava de su esposo” (Smith, 1981-1987: 155). El poder esclavista, al que Smith se opuso tajantemente (Smith, 1776: 290), terminó convirtiéndose en la base del sistema jerárquico completo.

El esclavismo declinó, porque las leyes del matrimonio, la propiedad y la herencia, eliminaron el poder de los atributos físicos, convirtiendo a la monarquía respaldada por la iglesia, en la institución dominante. En esa etapa, dichas leyes fueron la principal fuente de subordinación de las mujeres. Esta última, sin embargo, disminuyó, cuando la iglesia decretó la indisolubilidad del matrimonio para fortalecer su poder. Esa medida, convirtió al matrimonio en el principal recurso que utilizaron las familias para ampliar sus fortunas, asegurando esta última a través de los derechos de herencia y propiedad. Aun así, “de una u otra forma...es cierto que (el derecho a) la propiedad (y la herencia) de las mujeres fue restringido” (Smith, 1981-1987: 156). Según Smith, fue hasta que ellas se granjearon el acceso pleno a ser

herederas y propietarias, cuando consiguieron una base sólida para fundamentar su posición jerárquica dentro y fuera del hogar (Nyland, 1991).

Después de Smith, el análisis de la situación de la mujer sufrió un largo impasse (Dimand, Forget, y Nyland, 2004). Al parecer, en esta invisibilización influyó la incomodidad política causada por el impulso que las ideas de Smith dieron al movimiento feminista de su época; también, las preocupaciones que generó al afirmar que el desarrollo productivo crearía entornos más igualitarios para ellas (Dimand, Forget, y Nyland, 2004). Legisladores ingleses y franceses manifestaron su determinación de impedirlo, para evitar la destrucción de la familia (Dimand, Forget, y Nyland, 2004). Hasta la fecha, sin embargo, la familia sigue siendo una institución sólida, aun cuando en algunos ámbitos y espacios geográficos, las mujeres disfrutan de plenas libertades. Para Smith, las leyes que subordinaban a las mujeres eran producto de las pasiones irracionales y egoístas de los legisladores; aun así, las consideraba válidas (Dimand, Forget, y Nyland, 2004), quizá porque confiaba en que la razón terminaría por eliminar las reminiscencias primitivas del sistema jerárquico para fundamentarlo exclusivamente en la riqueza.

Los análisis contemporáneos muestran que las desigualdades de riqueza tienden a afectar sistemáticamente a personas que se distinguen por sus características biológicas, lo que vuelve necesario aclarar los efectos distributivos de las decisiones económicas y el efecto que en ésta tiene el contexto, un tema que, como se ha mostrado en este documento, es invisibilizado debido al principio de indiferencia inherente a la estructura analítica del MCI. Jevons era consciente de las profundas implicaciones de ese principio, pero consideró que “sería seguramente absurdo intentar (resolver) la cuestión más difícil cuando la más sencilla está aún tan imperfectamente” analizada (Jevons, 1871: 93). El MCI es la base imprescindible de la ciencia económica. Generó un intenso

pero constructivo debate que desembocó en la amplia variedad de enfoques que han ampliado los conocimientos producidos por la disciplina. Aun así, cuando se demostró que su estructura analítica conduce a la imposibilidad del bienestar social en contextos democráticos, fue evidente que la teoría económica no podría continuar avanzando si no emprendía el análisis del intercambio conflictivo.

Descubrir las desigualdades generadas por las decisiones que tomamos más que por las características biológicas que nos distinguen, tal como lo postuló Smith, fue uno de los temas centrales desde entonces. Había que abordarlo utilizando el lenguaje especializado desarrollado por el MCI, para aislar la esencia del debate y conducir este último a conclusiones sólidas. Ha sido uno de los mayores desafíos teóricos para los economistas. Elaborar el esquema analítico apropiado, fue el objetivo principal de por lo menos 10 premios Nobel de la disciplina (The Nobel Prize, 2023), sus adeptos y sus adversarios teóricos. Detallar las implicaciones de los avances logrados, hacia el análisis de las diferencias de género, fue primordial desde un inicio. En este desarrollo, la economía de género ha tenido un papel fundamental, vinculándose con el resto de los enfoques económicos, a través de una discusión teórica bilateral que ha ampliado el entendimiento de la situación de la mujer en el hogar y en el mercado de trabajo, a la vez que ha generado nuevos conocimientos al extender su campo de aplicación hacia problemáticas sociales urgentes de resolver, como la violencia y la discriminación. Por lo pronto, la revolución emprendida por la economía de género no parece tener límites. Sus contribuciones la ubican como un enfoque indispensable, arropado y alimentado desde diferentes ámbitos de la ciencia económica.

## Referencias

- Benería, L. (1995). Toward a Greater Integration of Gender in Economics. *World Development*, 23(11), 1839-1850, recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0305750X9500095T>
- Browning, M., Chiappori, P.-A., y Weiss, Y. (2011). *Family economics*. EUA: Cambridge University Press, recuperado de: [https://www.tau.ac.il/~weiss/fam\\_econ/BCW\\_Book\\_index\\_07\\_09\\_2011\\_MB.pdf](https://www.tau.ac.il/~weiss/fam_econ/BCW_Book_index_07_09_2011_MB.pdf)
- Dimand, R., Forget, E., y Nyland, C. (2004). Retrospectives. Gender in Classical Economics. *Journal of Economic Perspective*, 18(1 (Winter)), 229–240. Recuperado de: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdf/10.1257%2F089533004773563511>
- Edgeworth, F. Y. (1881). *Mathematical psychics*. Londres: C. Kegan Paul and Co., recuperado de: <https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/>
- Eswaran, M. (2014). *Why Gender Matters in Economics*. EUA: Princeton University Press, recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/j.ctvvh853j.6>
- Folbre, N. (2021). *The Rise and Decline of Patriarchal Systems. An Intersectional Political Economy*. Londres y Nueva York: Verso, recuperado de: 978-1-78663-295-1
- Jevons, W. S. (1871). *The theory of political economy* (5 (1911) ed.). Londres: Parvin, recuperado de: <https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/>
- Keen, S. (2011). *Debunking Economics*. Londres: Zed Books, recuperado de: <http://digamo.free.fr/keen2011.pdf>
- Morgenstern, O. (1974, Ene-Mar). Trece puntos críticos de la teoría económica contemporánea. Una interpretación. *El Trimestre Económico*, 41(161(1)), 173-216, recuperado de: <https://www-jstor-org.pbidi.unam.mx:2443/stable/20856401>
- Nash, J. J. (1950, Abril). The Bargaining Problem. *Econometrica*, 18(2), 155-162, recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/1907266>
- Nash, J. J. (1953, Enero). Two person cooperative game. *Econometrica*, 21(1), 128.140, recuperado de: [http://neconomides.stern.nyu.edu/networks/phdcourse/Nash\\_Two\\_person\\_cooperative\\_games.pdf](http://neconomides.stern.nyu.edu/networks/phdcourse/Nash_Two_person_cooperative_games.pdf)

- Nyland, C. (1991). Adam Smith. Stage Theory and the Status of Women. Research Online, Working Paper(91-1), 29. doi:1035-4581, 0-86418-165-5
- Pareto, V. (1945). Manual de Economía Política. Argentina: Atalaya, recuperado de: <https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/>
- Smith, A. (1759). La teoría de los sentimientos morales, Epublibre, recuperado de: <https://jeffersonamericas.org/wp-content/uploads/2020/08/Smith-Adam-La-teoria-de-los-sentimientos-morales-6181-r1.0.pdf>
- Smith, A. (1776). La riqueza de las naciones. Titivillus, recuperado de: <https://web.seducoahuila.gob.mx/biblioweb/upload/1%20La%20riqueza%20de%20las%20Adam%20Smith.pdf>
- Smith, A. (1981-1987). Lectures on Jurisprudence. In A. Smith, The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam (Vol. 5, p. 580). Glasgow: Liberty Fund Inc., recuperado de: <https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/>
- The Nobel Prize. (2023, 07 07). All prizes in economic sciences, recuperado de: <https://www.nobelprize.org/prizes/lists/all-prizes-in-economic-sciences/>
- Urbano, A. (2009). Notas de Microeconomía Avanzada. Valencia: Universidad de Valencia, recuperado de: <https://www.uv.es/urbano/>
- Villar, A. (1999). Lecciones de Microeconomía. España: Anton bosch.

Recibido 26/mayo/2023

Aceptado 30/junio/2023