

SEXO, DIVORCIO Y MACHISMO

En torno a Gary Becker, Premio Nobel de Economía 1992

Jorge Fernández-Baca

RESUMEN

*Gary Becker ha dedicado su vida a extender el campo de aplicación de la teoría económica a todas las actividades del ser humano. En su **Tratado sobre la Familia**, Becker estudia los problemas de la discriminación sexual, la poligamia y la monogamia, la elección de parejas, la demanda de hijos y el divorcio, desde el punto de vista de la inversión en capital humano. Este es posiblemente el trabajo que lo ha llevado a merecer el Premio Nobel de Economía y del cual se ofrece aquí un breve comentario.*

ABSTRACT

*Gary Becker has devoted his life to extend the application of economic theory to all human activities. In his **Treatise on the Family**, Becker studies sexual discrimination, polygamy and monogamy, the choosing of mates, the demand for children and divorce, from the point of view of investing in human capital. It was perhaps this study that earned him the Nobel Prize for Economics. This article offers a few brief comment on this book.*

"Todos lo estamos haciendo, pocos de nosotros entendemos por qué lo estamos haciendo"

(Goethe).

1. Introducción

Más de una razón ha tenido la Academia de Ciencias de Suecia para conceder, por segundo año consecutivo, el Premio Nobel de Economía a un microeconomista, curiosamente también profesor de la Universidad de Chicago¹. Y es que tanto Gary Becker como el anterior galardonado, Ronald Coase, se han preocupado a lo largo de su vida profesional por extender el análisis económico a todos los campos de la actividad humana, contribuyendo a que la teoría económica se convierta en el área más desarrollada de las ciencias sociales.

El trabajo de Coase ha permitido que el ámbito de aplicación de la teoría económica se extienda a campos como el derecho, la historia, la ciencia política y el análisis de la burocracia, entre otros, que tienen que ver con la interacción entre grandes grupos. La obra de Becker,

en cambio, está más relacionada con otros campos de las ciencias sociales como la psicología, la antropología y la demografía, que tratan sobre el comportamiento individual y la interacción entre grupos pequeños, especialmente la familia.

Estos avances han sido posibles gracias al instrumento de análisis más poderoso que ha encontrado el hombre en los dos últimos siglos, que es la teoría de los precios.

El fundamento básico de la teoría de los precios es que todos los individuos actúan racionalmente cuando tienen que optar ante diferentes alternativas para satisfacer una determinada necesidad, con una dotación limitada de recursos. Una decisión racional implica la elección de aquella alternativa cuyos beneficios superan a su costo de oportunidad, es decir, a los beneficios que podrían alcanzarse con las otras opciones.

Este principio se aplica a todas las decisiones que tradicionalmente consideramos como "económicas", del estilo de qué marca de leche vamos a comprar esta semana, cuántas

manzanas vamos a consumir o cuánto vamos a gastar en comer fuera de la casa. Pero no hay razón para que este razonamiento no pueda ser extendido a otras decisiones que generalmente consideramos como "no económicas", del estilo de cuánto tiempo vamos a dedicar esta semana a la familia y a los amigos, con qué chica queremos salir, cuánto vamos a gastar en cada salida con ella, y si vale la pena prolongar esa relación.

En la medida en que este supuesto del individuo maximizador permita explicar satisfactoriamente cualquier tipo de decisiones, la teoría de los precios se estaría convirtiendo en una teoría general del comportamiento. De esta manera, la economía quedaría elevada a la categoría de madre de todas las ciencias sociales, y todas las otras ramas como la sociología, la psicología, la antropología y la historia, tendrían que redireccionar sus conceptos y su método de análisis, en función de los principios de la teoría de los precios. No es casualidad, por lo tanto, que el libro más famoso de Gary Becker lleve justamente el nombre de *Teoría de los Precios*.

Un error común entre los científicos sociales que no son economistas es el identificar al "individuo racional" que postula la teoría económica, con una máquina fría y calculadora, que sólo le preocupa calcular y comparar costos y beneficios. Lo que realmente propone el principio de racionalidad es que el individuo es consciente de las consecuencias de sus posibles decisiones, y las toma en cuenta al momento de elegir.

Otro error frecuente es la creencia de que una decisión racional requiere de mucha información y de procedimientos de cálculo que no están al alcance de todos. La teoría de los precios postula que la racionalidad es inherente al ser humano, lo que en otras palabras significa que este comportamiento maximizador es totalmente inconsciente. Las personas actúan racionalmente, aun sin quererlo ni saberlo. Como bien dice Becker, aun los locos son racionales.

Para Becker la racionalidad no es exclusiva del ser humano, sino que es una característica de todo ser viviente. En su *Tratado sobre la Familia*, el autor plantea que es posible que

las especies no humanas no maximicen del todo en el corto plazo. Pero, en el largo plazo, ellas necesitan asegurar su sobrevivencia y para ello maximizan la producción de réplicas de sus genes.

Empleando un razonamiento típicamente Darwiniano, Becker señala que los miembros de cada especie compiten entre sí para conseguir comida, pareja y otros recursos escasos. Los más fuertes, más hábiles y más atractivos son más exitosos en la producción y crianza de descendientes porque pueden apropiarse de más recursos (incluyendo parejas) que los demás. Los rasgos que tienen mayor éxito en la producción de descendientes se vuelven más comunes en las siguientes generaciones, de acuerdo con el principio de la selección natural.

Becker se plantea inmediatamente la pregunta de hasta qué punto estas fuerzas biológicas, que son determinantes en las especies no humanas, también lo son para el hombre. Existe la tendencia generalizada a pensar que el comportamiento del hombre, es decir, el conjunto de sus gustos y preferencias, está determinado por factores predominantemente culturales, rechazando de esta manera la importancia de las fuerzas biológicas. Sin embargo, para Becker éste es un problema todavía no resuelto puesto que significa ingresar en las profundidades de los misterios del ser humano.

Ello no significa, sin embargo, que tomando como dadas ciertas características básicas de las preferencias de las personas, no se puedan obtener buenas explicaciones sobre sus actividades cotidianas.

2. La Inversión en Capital Humano

Si en algo se diferencia la obra de Gary Becker de la del resto de sus colegas con la misma preocupación², es que todos sus aportes giran alrededor de un sólo eje central que es la teoría del capital humano, planteada originalmente por Theodore Schultz.

Cuando a comienzos de la década del 60, en una Conferencia en la Universidad de Chicago, Schultz afirmó que las personas te-

nían una capacidad para producir, como cualquier bien capital, y que esta capacidad podía ser incrementada en el curso del tiempo mediante inversiones en educación y capacitación, el grueso del público quedó escandalizado. A Gary Becker esta idea no sólo le pareció fascinante, sino que decidió desarrollarla hasta sus últimas consecuencias.

Los teóricos del capital humano plantean que cada persona tiene un nivel dado de conocimientos y habilidades, que determinan su capacidad para producir y generar ingresos. Estas habilidades y conocimientos no son un dato estático, sino que pueden ser incrementados en el curso del tiempo a través de la educación y el entrenamiento. Dichas mejoras, sin embargo, no son gratuitas, sino que implican un sacrificio en términos de bienes y de tiempo que dejan de estar disponibles.

La decisión de invertir en capital humano no es distinta en esencia de la decisión de invertir en cualquier otro bien de capital: la inversión óptima a cualquier edad, se obtiene cuando el beneficio marginal de un nivel educativo adicional deja de ser superior a su costo marginal.

Este razonamiento permite entender por qué las inversiones en capital humano tienden a decrecer con la edad: a una edad más madura quedan menos años para recibir los beneficios de la inversión, al mismo tiempo que la inversión necesaria es mayor, dado que el tiempo se hace más caro y más escaso.

3. El Tratado sobre la Familia

Para Becker, este principio de la inversión en capital humano puede ser utilizado como una teoría general del comportamiento de las personas, con el cual se podría explicar todas las decisiones, aun las aparentemente menos económicas como la elección de la pareja, si la esposa debe trabajar o quedarse en el hogar, cuantos hijos tener, o si vale la pena permanecer casado. Éstos son los temas que Becker estudia en su *Tratado sobre la Familia*, que es quizás su obra más importante. Veamos a continuación como es que él analiza algunas de estas decisiones.

a. La División del Trabajo entre el Hombre y la Mujer

Este tema no es totalmente original, dado que en 1884, Federico Engels, en un estudio denominado *El Origen de la Familia, la Propiedad y el Estado*, realizó la primera aproximación económica a dicha problemática. Tanto Becker como Engels coinciden en señalar que las prácticas sociales respecto al matrimonio y los hijos no son simplemente el producto de creencias o tradiciones morales o religiosas, como comúnmente se cree, sino que son el resultado de las condiciones materiales de producción. El matrimonio y la herencia son instituciones que nacen como consecuencia de la aparición de la propiedad privada, y de la necesidad de asegurarse que los frutos del trabajo de una persona se transfieran a los descendientes.

Engels, sin embargo, no tuvo la suerte de contar con todo el instrumental de la teoría de los precios, por lo que en varias ocasiones tuvo que forzar el análisis y caer en el simplismo de la "lucha de clases". Así, por ejemplo, para explicar por qué las mujeres se han dedicado en casi todas las sociedades a través de los tiempos, a la crianza de los hijos y otras tareas domésticas, Engels simplemente señala lo que en algún momento de la historia fue "la gran derrota histórica del sexo femenino en todo el mundo". Como dice Engels:

"La mujer se vio degradada, convertida en la servidora, en la esclava de la lujuria del hombre, en un simple instrumento de reproducción".

Para Becker, sin embargo, detrás de esta división aparentemente injusta del trabajo entre los sexos, existe una racionalidad económica. Veamos cuál es la explicación que él ofrece:

Consideremos una familia compuesta por individuos racionales, donde cada uno trata de maximizar la cantidad de bienes consumidos. Para obtener los bienes que necesitan consumir, los individuos tienen que recurrir al mercado y también al hogar. Así, por ejemplo,

para alimentarse no basta con comprar comida en el mercado, sino que hay que prepararla y servirla. Esto significa que para que una familia satisfaga todas sus necesidades, es indispensable que parte del tiempo de sus miembros se dedique a trabajar en el mercado, para conseguir dinero, y el resto se dedique al trabajo en el hogar.

En un mercado de matrimonios eficiente, donde el hombre y la mujer son intrínsecamente iguales, cada uno recibiría el mismo porcentaje de la producción del hogar. En consecuencia, cada miembro estaría interesado en maximizar la producción (o sea, el consumo de bienes) dentro del hogar, lo que en otras palabras significa determinar una asignación eficiente del tiempo de trabajo de cada uno entre el mercado y el hogar.

Si todos los miembros del hogar fueran igual de eficientes en los dos tipos de trabajo, la distribución del tiempo sería indiferente. Cada uno dedicaría parte de su tiempo a trabajar en el mercado y el resto en el hogar. La falta de especialización no afectaría a la eficiencia del hogar puesto que el tiempo de un miembro de la familia dedicado a una actividad sería un sustituto perfecto del tiempo del otro miembro.

Pero, si ambos tuvieran ventajas comparativas distintas, cada uno se especializaría en aquella actividad donde es más eficiente, de tal manera que la producción del hogar sea la mayor posible. Esto es lo que de alguna manera ha venido sucediendo en casi todas las sociedades a través de la historia, al menos hasta hace poco tiempo.

Y es que, mientras que el hombre completa su contribución biológica a la producción de hijos con la fecundación del óvulo femenino, la mujer controla el resto del proceso reproductivo: ella aloja y alimenta al feto, alumbrá al niño y suele alimentarlo con su propia leche. Por esta razón ella se siente biológicamente más comprometida con el niño y está dispuesta a gastar más tiempo y energía para asegurarse que su "inversión biológica" valga la pena. Por otro lado, la mujer tiene la ventaja de que puede cuidar y alimentar a los hijos más grandes mientras que está produciendo hijos adicionales, en

lugar de hacerlo cuando está trabajando en el mercado.

Estas diferencias biológicas en las ventajas comparativas permiten entender, en primer lugar, por qué los hogares suelen tener personas de ambos sexos, es decir, por qué son raros los hogares homosexuales. Asimismo, por qué las mujeres han tendido a especializarse al trabajo en el hogar.

Bajo el principio de que existen dos tipos de capital humano, uno especializado en el trabajo en el mercado y el otro en el hogar, esta especialización supone también un sesgo en la inversión en capital humano, que suele comenzar incluso cuando los individuos son muy pequeños. Pese a que algunas niñas pueden tener ventajas comparativas para el trabajo en el mercado, lo más probable es que, la falta de información de los padres sobre las habilidades de su hija, los induzca a educarla para el trabajo hogareño.

Las mujeres suelen recibir salarios más bajos que el hombre en el mercado, debido a que generalmente ellas han invertido menos en capital humano orientado al mercado. En los países subdesarrollados las mujeres suelen tener menos años de estudio, lo que agrava las diferencias en las tasas salariales.

La naturaleza de esta forma de división del trabajo ha determinado que los hombres tengan mayor habilidad para contraer matrimonio con varias mujeres, ya sea simultáneamente, a través de la poligenia (un hombre con varias esposas), o secuencialmente, a través del divorcio y el abandono. En consecuencia, las leyes matrimoniales han tendido a proteger a las mujeres contra el divorcio, el abandono y otros tratos injustos. Así por ejemplo, la ley musulmana estipula que todas las esposas de un hombre polígamo deben recibir el mismo trato, y que el precio de la dote sea devuelto cuando el esposo rompe el vínculo matrimonial sin justificación. El contrato matrimonial judío (la ketubá) establece los montos que deben recibir las esposas en caso de divorcio o viudez.

Debe remarcarse que estas conclusiones dependen de las condiciones del mercado, especialmente de las posibilidades de empleo de la mujer en el hogar, y del costo de sustituir

total o parcialmente en el mercado los servicios que brinda el hogar. Así, por ejemplo, en las sociedades industrializadas donde la productividad del trabajo de las mujeres fuera del hogar es alta, y donde es relativamente barato sustituir el trabajo hogareño con el empleo de artefactos electrodomésticos y comidas semi-preparadas, la división del trabajo tradicional deja de ser eficiente.

b. La Poligamia y la Monogamia

La teoría de los precios plantea que para todo bien susceptible de ser intercambiado por otros existe un mercado. Becker sostiene, por lo tanto, que si el matrimonio es un bien por el cual uno está dispuesto a gastar recursos, no hay razón para que no exista un mercado matrimonial, donde las personas muestran sus talentos. Dicho mercado, sin embargo, no es tan explícito o visible como el típico "bazar oriental" o mercado ambulatorio, sino que es mucho más indirecto o sutil. Las personas suelen aprovechar la existencia de instituciones como las universidades, las iglesias y los clubes, para contactarse con posibles parejas y elegir la que más se aproxima a sus preferencias.

La monogamia es una práctica común en la mayoría de las sociedades de hoy en día. Menos del 10% de la población mundial vive actualmente en sociedades poligámicas. Se suele atribuir esta tendencia a la influencia cultural del cristianismo y de los movimientos feministas, que se ha visto plasmada en leyes que en casi todos los países proscriben la poligamia. Sin embargo, como bien señala Becker, es fácil prohibir lo que casi nadie practica. Y es que habrían razones económicas que han reducido la deseabilidad de tener más de un cónyuge al mismo tiempo.

Es lógico suponer que una persona decide casarse sólo cuando el matrimonio permite mejorar el consumo de bienes y servicios que obtendría permaneciendo soltera. Este "beneficio adicional" que ofrece el matrimonio determina la máxima cantidad de recursos que uno está dispuesto a ofrecer para conseguir una pareja.

Dado que la poligenia ha sido mucho más frecuente en la historia que la poliandria, veamos cómo es que cada hombre determinaría el número óptimo de esposas.

Desde el punto de vista del hombre, la curva de "demanda por esposas" está determinada por el máximo gasto que un individuo estaría dispuesto a realizar para obtener una esposa adicional.

Si las ventajas que ofrece el hogar son vistas como un proceso productivo donde el insumo variable son las esposas, debería aplicarse la ley de los rendimientos marginales decrecientes. Es decir, a medida que aumenta el número de esposas la contribución marginal de cada una de ellas va decreciendo, dado que el número de hombres permanece fijo, o sea igual a uno. Y es que, en efecto, el tiempo que uno puede dedicar a cada esposa, y disfrutar de los placeres conyugales, tiene que disminuir necesariamente a medida que aumenta el número de esposas. No es extraño, por lo tanto, que el número promedio de hijos por esposa de un hombre polígamo tienda a decrecer a medida que aumenta el número de esposas.

Dado que el beneficio de una esposa adicional es decreciente, la curva de demanda por esposas tiene necesariamente una pendiente negativa. La curva de oferta de esposas depende a su vez de los beneficios que cada una de ellas obtiene del matrimonio. Si todas las mujeres fueran iguales esta función sería perfectamente elástica (totalmente horizontal) hasta el punto donde se agota el número de mujeres disponibles.

El equilibrio en un mercado matrimonial poligámico eficiente no requiere que se casen todos los hombres y todas las mujeres, sino simplemente que el número de mujeres que quieren casarse se iguale con la demanda por esposas.

Una conclusión interesante es que la prohibición de la poligenia reduciría el bienestar de las mujeres. Ello en la medida en que la restricción de la posibilidad de tener más de una esposa reduce el número de mujeres casadas, y por lo tanto, habrían menos mujeres disfrutando los beneficios del matrimonio.

Por otro lado, si los hombres se diferencian en riqueza, ocupación, experiencia y otras particularidades, sus funciones de demanda serán distintas. Unos tomarán varias esposas, otros sólo una y el resto ninguna.

En una sociedad donde el número de hombres y de mujeres es idéntico, la poligenia sería un reflejo de grandes desigualdades en las funciones de demanda, puesto que algunos hombres "inferiores" (usando la terminología de Becker) tendrían que resignarse a permanecer solteros.

En lugares como Maiduguri y Nigeria ciertos signos de riqueza, como la presencia de un pozo de agua en la casa permiten que un hombre tenga más esposas que otros con la misma edad, educación, tribu y otras variables constantes.

Algunos hombres no pueden casarse porque los beneficios adicionales que él puede lograr con sus potenciales esposas son inferiores a los que otros hombres obtendrían con las mismas mujeres. Dicho de otra manera, ellos no pueden gastar tantos recursos como otros, más ricos o mejor dotados, en conseguir esposas.

Es obvio que el tiempo que un hombre polígamo puede dedicar a cada mujer disminuye a medida que aumenta el número de esposas. Uno podría preguntarse entonces por qué la esposa de un hombre polígamo no preferiría estar casada con un hombre monógamo que le puede dedicar más tiempo. Sin embargo, la respuesta estaría en una frase pintoresca de George Bernard Shaw: "el instinto maternal conduce a la mujer a preferir la décima parte de un hombre de primera clase a la posesión exclusiva de uno de tercera clase". Es decir, las mujeres pueden encontrar preferible el compartir sólo parte del tiempo de un "hombre exitoso", en vez de la dedicación exclusiva de un hombre fracasado.

En las sociedades modernas la poligamia se suele dar en una forma "disfrazada." Con este nombre Becker se refiere al caso en que la eficiencia de las mujeres difiere. En este caso, un hombre "superior" puede sustituir un determinado número de mujeres inferiores (de baja productividad) con una sola mujer superior, es decir, con mayor educación y habilidades que el promedio.

c. El Matrimonio y el Divorcio

El 50% de los matrimonios en Estados Unidos termina en divorcio. En el Perú, algunas estadísticas señalan que este porcentaje es del orden del 30%, pero con tendencia a aumentar.

¿Por qué se divorcian las parejas? Para Becker éste es un caso típico de información imperfecta e incertidumbre.

Los participantes en el mercado matrimonial tienen información limitada sobre la utilidad que esperan obtener con sus potenciales parejas. Si el costo de buscar otra pareja estando casado fuera tan barato como estando soltero, y si los matrimonios pudieran terminar sin costo significativo, las personas se casarían con la primera pareja razonable que encuentren, sabiendo que de todas maneras están ganando, aun si dicho matrimonio no fuera el óptimo. Ellas seguirían buscando nuevas parejas potenciales estando casadas, y se divorciarían si encuentran una mejor oportunidad de matrimonio.

Sin embargo, el matrimonio limita las posibilidades de frecuentar personas solteras del sexo opuesto y el rompimiento del vínculo matrimonial suele ser costoso (debido a los hijos y a las otras inversiones producto del matrimonio). Por esta razón las personas no suelen casarse con la primera pareja razonable, sino que buscarían saber más sobre ellas, al mismo tiempo que siguen buscando una mejor alternativa.

Dado el tiempo, esfuerzo y otros recursos costosos que implica dicha búsqueda, y dado que la postergación del matrimonio reduce el valor esperado de los beneficios futuros, una persona racional decide casarse cuando el beneficio marginal de seguir buscando deja de ser superior al costo marginal de la búsqueda.

Dicha búsqueda, como ya se ha señalado anteriormente, toma diversas formas incluyendo los gastos del enamoramiento, en apariencia personal, fiestas, citas, misas, escuelas, bares y departamentos de solteros. Asimismo, las personas realizan un intercambio intensivo de curriculum vitae que describen

los logros personales y los antecedentes familiares.

Si los participantes en el mercado matrimonial tuviesen información completa sobre el futuro, el divorcio sería una respuesta anticipada a una demanda por variedad, o a cambios típicos del ciclo de vida en los rasgos de las personas. La mayor parte de los divorcios tendría lugar entonces después de muchos años de matrimonio, debido a que los rasgos cambian gradualmente. Los hechos, sin embargo, sugieren lo contrario: el 40% de los divorcios en Estados Unidos ocurre antes del quinto año de matrimonio, y la separación precede generalmente al divorcio por un lapso de uno o dos años.

Becker sugiere que esto ocurre debido al problema de información imperfecta en el mercado matrimonial y a la acumulación de mejor información durante el matrimonio.

Los principales determinantes de descontento y divorcio, no suelen ser los mismos determinantes del "bienestar conyugal": variables como la educación, la edad, apariencia

física suelen ser conocidos de antemano. La rápida acumulación de información en los primeros años del matrimonio explica por qué es más probable un divorcio temprano que uno tardío. Las tasas de divorcio son más altas en los primeros años y luego caen drásticamente en los años posteriores.

Otra razón de por qué los divorcios tardíos son mucho menos frecuentes es que el "capital acumulado" se hace más valioso si el matrimonio permanece intacto. Los niños pequeños son el principal ejemplo.

Si el divorcio acarrea un estigma, las personas divorciadas se pueden volver a casar sólo en condiciones menos favorables que en los primeros matrimonios. Este factor podría desincentivar la decisión de divorciarse.

Otros temas como la búsqueda de pareja, la demanda de hijos y la movilidad intergeneracional, también han sido tratados con lujo de detalles en el *Tratado sobre la Familia*, el lector interesado en el tema puede remitirse a este libro, que se encuentra disponible en castellano en el mercado.

NOTAS

1. En realidad éste ha sido el tercer año que un profesor de la Universidad de Chicago recibe el Premio Nobel de Economía, puesto que Merton Miller fue galardonado en 1990. Sin embargo, el trabajo de Miller está circunscrito exclusivamente al campo de las finanzas.
2. Podemos mencionar a Armen Alchian, George Akerlof, Donald McCloskey, James Buchanan, Gordon Tullock y Richard Mackenzie, entre los más importantes.

REFERENCIAS

- Becker, Gary S. "An Economic Analysis of Fertility". En: *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, 1960.
- _____. "Irrational Behaviour and Economic Theory". En: *Journal of Political Economy*, 70 (1), 1962, pp. 1-13.
- _____. *Human Capital*, Columbia University Press, New York, (traducido al castellano por Alianza Editorial), 1964.
- _____. "A Theory of the Allocation of Time". En: *Economic Journal*, 75 (299), 1965, pp. 493-517.
- _____. *The Economics of Discrimination*, The University of Chicago Press, 1971.
- _____. *Economic Theory*, Alfred Knopf Inc., New York (traducido al castellano por el Fondo de Cultura Económica, 1977), 1971.
- _____. "A Theory of Marriage: Part I". En: *Journal of Political Economy*, 81 (4), 1973, pp. 813-846.
- _____. "A Theory of Marriage: Part II". En: *Journal of Political Economy*, 82 (2, pt.2), 1974a, pp. S11-S26.
- _____. "A Theory of Social Interactions". En: *Journal of Political Economy*, 82(6), 1974b, pp. 1063-1093.
- _____. "Altruism, Egoism and Genetical Fitness". En: *Journal of Economic Literature*, 14 (3), 1976a, pp. 817-826.
- _____. *The Economic Approach to Human Behavior*, The University of Chicago Press, 1976b.
- _____. "Privacy and Malfeasance: A Comment". En: *Journal of Legal Studies*, 9 (4), 1980, pp. 823-826.
- _____. *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1981.
- Becker, Gary S., y Barry R. Chiswick. "Education and the Distribution of Earnings". En: *American Economic Review* 56 (2), 1966, pp. 358-369.
- Becker, Gary S. y Gregg Lewis, H. "On the Interaction Between the Quantity and the Quality of Children". En: *Journal of Political Economy* 81 (12, pt.2), 1973, pp. S279-S288.
- Becker, Gary S., Elizabeth M. Landes y Robert T Michael. "An Economic Analysis of Marital Instability". En: *Journal of Political Economy* 85 (6), 1977, pp. 1141-1187.
- Becker, Gary S., y Niegel Tomes. "An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility". En: *Journal of Political Economy* 87 (6), 1979, pp. 1153-1189.
- Becker, Gary S., y Robert J. Barro. "A Reformulation of the Economic Theory of Fertility". En: *Quarterly Journal of Economics* 103 (2), 1988, pp. 1-25.
- Becker, Gary S., Kevin M. Murphy y Robert Tamura. "Human Capital, Fertility and Economic Growth". En: *Journal of Political Economy* 98 (5, pt.2), 1990, pp. S12-S37.
- McKenzie Richard B., y Gordon Tullock. *Modern Political Economy*, McGraw-Hill Book Company, New York, 1978.
- McGraw-Hill Book Company, New York, 1978.