

Modelando el cortejo humano: negociación e intercambio en las relaciones de pareja desde la perspectiva de la sociología económica

Modeling Human Courtship: Negotiation and Exchange
in Couple Relations from the Perspective
of Economic Sociology

*Antonio Villalpando Acuña*¹

RESUMEN

Las interacciones de los grupos primarios y la dinámica del emparejamiento son temas recurrentes en la sociología económica. No obstante, los trabajos dedicados a analizar las interacciones involucradas en el cortejo humano siguen siendo territorio de la antropología y de la biología evolutiva. En el presente trabajo se explora el contexto en el que se desempeña la sociología económica, haciendo hincapié en la Teoría del Intercambio Social. También se discute sobre la necesidad de una teoría del vínculo afectivo en la pareja, argumento que se utiliza para elaborar un modesto modelo de negociación aplicado al cortejo humano.

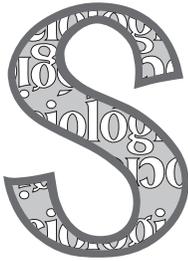
PALABRAS CLAVE: teoría del intercambio social, negociación, cortejo, George C. Homans, utilidad, modelos.

ABSTRACT

The interactions in primary groups and the dynamics of human mating are common topics in Economic Sociology. Nevertheless, papers studying the interactions involved in courtship are still anthropology's and evolutionary biology's territory. This article explores the context in which Economic Sociology is carried out, stressing the role of the Social Exchange Theory. The need for a theory of couples' affective bond is also discussed, argument which is used to cast a modest model of bargaining applied to human courtship.

KEY WORDS: Social Exchange Theory, bargaining, human courtship, George C. Homans, utility, models.

¹ Licenciado en Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: antonio@antoniovillalpando.org



De entre nuestros numerosos “acercamientos” al comportamiento social, aquel que lo ve como un intercambio económico es el más ignorado, y aun así es el que más usamos en cada momento de nuestras vidas *—excepto cuando escribimos sociología.*

GEORGE CASPAR HOMANS, 1958.

INTRODUCCIÓN

En el presente artículo se explora la dinámica del emparejamiento humano como tema sociológico, específicamente mediante los instrumentos teóricos y metodológicos derivados de la sociología económica, de la Teoría del Intercambio Social y de la Teoría de Juegos. Expresiones como “mercado del amor” o “mercado matrimonial” son de uso frecuente en la jerga coloquial. No obstante, el estudio sociológico de las relaciones de pareja² y de las normas y leyes que delimitan y/o permiten la aparición de ese tipo de vínculos ha utilizado con poca frecuen-

² Entiéndase por relación de pareja toda interacción erótica consentida entre dos individuos adultos. Concebida de ese modo, una relación de pareja para fines de este artículo no implica necesariamente contacto sexual. Tampoco es vinculante en términos jurídicos, ni heterosexual o monógama. No obstante, este trabajo se cife a estudiar las relaciones de pareja heterosexuales y monógamas dadas las diferencias que existen en términos de condiciones de negociación si la pareja estudiada es homosexual o se sabe o se presume la poligamia en cualquiera de sus miembros —sin importar si es consensuada o producto del engaño. El cambio, en las condiciones en las que se desarrollan las relaciones homosexuales, como, es bien sabido, amerita utilizar marcos conceptuales mucho más amplios que no pueden ser incorporados aquí por motivos de espacio. El caso de la poligamia se excluye por diseño metodológico, pues afecta la idea de finitud o escasez de los recursos o insumos de los individuos.

cia los modelos explicativos derivados de la investigación de las relaciones humanas como mercados o como relaciones de intercambio. Esta tendencia no es exclusiva del tema del amor; los modelos sociológicos basados en los conceptos de intercambio y/o de mercado son relativamente nuevos, por lo que pocos fenómenos se han estudiado a través de esos enfoques. El objetivo principal de este artículo es proporcionar una reflexión acerca de los modelos que relacionan la dinámica afectiva con la estructura de costos-oportunidades implícita en la selección de los vínculos afectivos de pareja en las sociedades contemporáneas. La creación de estos modelos no es un tema de importancia menor: las relaciones de pareja, si bien son parte de la intimidad de los individuos, son también cuestiones de interés público. Al ser pautas de comportamiento reguladas en gran medida por leyes, el conocimiento de los patrones dinámicos del emparejamiento es un instrumento para el diseño de políticas públicas. De hecho, el diseño de las políticas públicas enfocadas a promover o a desalentar actitudes determinadas relacionadas con las implicaciones sociales, económicas —e incluso políticas— del emparejamiento necesita de certezas referentes a la forma en que las leyes afectan la dinámica social a nivel micro, es decir, a la forma en que evolucionan los equilibrios a los que pueden llegar los individuos cuando se disponen a negociar o a regatear en el famoso mercado del amor.

En este trabajo se proponen algunas hipótesis que se refieren al fenómeno del emparejamiento, y específicamente a la dinámica del cortejo. Uno de los propósitos de esta investigación es abonar nuevas ideas al trabajo que se ha llevado a cabo desde finales de la década de los noventa sobre el estudio sociológico-económico de las relaciones sociales en los grupos primarios. Los trabajos al respecto han tratado la dinámica familiar con amplitud, especialmente después de la publicación de *A Treatise on the Family* de Gary S. Becker en 1991. No obstante, el vínculo que forma la pareja contemporánea ha sido poco estudiado a través de la perspectiva de la sociología económica o de la Teoría del Intercambio Social. Para complemen-

tar el análisis se presentan modelos diseñados en la lógica de estos instrumentos.

El trabajo está organizado como se describe a continuación. En la primera parte se introduce el tema, haciéndose una precisión importante sobre la diferencia entre sociología económica y sociología de los mercados en virtud de las constantes confusiones que suscita esta díada. Dicha precisión se utiliza también para brindar al lector una pequeña idea del estado del arte que guardan los estudios relacionados. En la segunda parte se encuentran los supuestos de la investigación y los conceptos que se van a utilizar para el análisis, presentándose un modesto esbozo de lo que eventualmente, y después de esfuerzos mayores, podría convertirse en una Teoría del Intercambio Emocional. En el tercer apartado repasamos algunos avances recientes en lo referente a la investigación empírica realizada por ciertos supuestos economicistas, específicamente sobre el fenómeno del matrimonio y, finalmente, en el cuarto segmento se incluyen los supuestos básicos de la investigación así como un modesto modelado de las interacciones humanas al estilo de la sociología económica, para lo cual se presenta como ejemplo la dinámica de cortejo en escenarios hipotéticos definidos.

Es importante resaltar que se pretende situar al lector en el marco teórico utilizado en virtud de que se tratan temas que no se leen comúnmente en América Latina, brindándole una bibliografía mínima para que incorpore, de primera mano, los conceptos más significativos. Para el autor resulta relevante que el lector se forme una opinión basada en información de la mejor calidad, pues muchas de las afirmaciones que aquí se presentan pueden causar controversia. La utilización de ciertos conceptos para referirnos a la dinámica del emparejamiento podría parecer inapropiada en un acercamiento inicial, e incluso suscitar confusiones si no se hace una demarcación temática y bibliográfica adecuada. Es por ello que se recomienda ampliamente extender la lectura a la bibliografía citada.

SOCIOLOGÍA DE LOS MERCADOS *VERSUS* SOCIOLOGÍA ECONÓMICA: ESTADO DEL ARTE

En la sociología contemporánea hay dos líneas de investigación que pueden ser descritas como “de poco interés” o, por lo menos, como “escasamente analizadas”: la sociología de los mercados y la sociología económica. No son los únicos temas que comparten esa característica; sin embargo, en esos casos lo que más llama la atención es la ironía implícita en el hecho de que el estudio científico del efecto agregado de los vínculos humanos en las sociedades modernas –la sociología– haya puesto poca atención en el mercado, una de las tres instituciones que definen ese tipo de sociedades –existe amplio consenso en que las otras dos son el Estado y la familia nuclear. Ello no significa que la sociología no se haya ocupado de estudiar el intercambio, pero los estudios dedicados específicamente a tipificar sociológicamente al mercado y a extraer nociones y conceptos relacionales de dicha categoría no fueron comunes en las publicaciones sociológicas sino hasta hace 25 años (Fligstein y Dauter, 2007), y aún hoy resulta discutible utilizar la palabra “común” para describir la frecuencia con la que se tratan estos tópicos en América Latina.

La omisión o subrepresentación de dichas escuelas de pensamiento sociológico tienen como consecuencia no solamente la falta de estudios que incorporen sus conceptos, categorías y *moralejas*, sino que se han transformado en una fuente constante de prejuicio y confusión. La sociología económica y la sociología de los mercados son tratadas en muchas ocasiones como la misma disciplina, cuando son vertientes teóricas independientes. Dicha confusión ha dado pie al prejuicio, pues los paradigmas teóricos y filosóficos relacionados con ambas escuelas, como el individualismo metodológico, la Teoría del Intercambio Social, la Teoría de las Redes Sociales y la Teoría de la Elección Racional, son etiquetados como parte de lo que panfletariamente se ha denominado “el imperialismo económico”. Por eso es necesario establecer tanto el marco de interpre-

tación como el marco teórico en los cuales se han desarrollado ambas escuelas.

La sociología de los mercados tiene un signo característico: su desarrollo se debió a una estrecha relación entre la sociología y la teoría económica neoclásica. En la sociología estadounidense de finales del siglo xx existía la idea de que la economía, ciencia que por definición debería de contar con una teoría general del mercado, no la tenía. Harrison White, en una entrevista realizada en 1988, afirmó que “[...] no existe una teoría neoclásica del mercado, eso es lo extraordinario. [...] Se trata de una teoría pura del intercambio [...]” (Swedberg, 1990: 83). Es cierto que sí existe una teoría marxista del mercado, pero el hecho de que se base en la crítica de la “mano invisible” y en el análisis de las implicaciones del plusvalor la convierte en un punto de partida de poca utilidad para la investigación empírica microsociológica.

En lugar de constituirse como una desventaja, el hecho de no haberse encontrado un concepto de mercado lo suficientemente sólido —y a la vez general— en la economía neoclásica significó una gran oportunidad para los sociólogos, quienes al no contar con modelos no marxistas para importar a su disciplina, comenzaron a trabajar en los espacios faltantes. Autores como el mismo Harrison White, o como Mark Granovetter, en la década de los ochenta dedicaron sus esfuerzos teóricos a la búsqueda de mejores explicaciones para el funcionamiento de los mercados. Como resultado, en 1981 White inició la exploración de la noción de mercado como un concepto sociológico —abandonado desde Parsons—, en “Where Do Markets Come From?”, mientras que para 1985 Granovetter publicaba “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”. Ya para finales de la década, en 1988, White publicó “Variety of Markets” como capítulo en un libro colectivo. Estas tres obras son consideradas como los momentos seminales de la sociología de los mercados. En los años que siguieron a esas publicaciones, un sinnúmero de artículos y libros las citaron y las utilizaron para la construcción de modelos sobre el comporta-

miento de las organizaciones, y así se pudo apreciar un progresivo acercamiento a las aristas teóricas relacionadas —aunque fuera tangencialmente— con esta empresa intelectual. La Teoría Sociológica del Intercambio, la Teoría de Juegos y la Teoría de las Redes Sociales han encontrado mayor difusión en el gremio sociológico gracias al surgimiento de la preocupación por la comprensión sociológica del mercado, aunque no es ocioso señalar que dichas perspectivas teóricas no son exclusivas ni fueron introducidas por dicha escuela de pensamiento sociológico.

Aun cuando se puede decir que existe cierto nivel de convergencia en cuanto a sus presupuestos elementales, la sociología de los mercados está lejos de ser una escuela unificada. Existen por lo menos tres paradigmas teóricos académicamente reconocidos: el enfoque de las redes sociales, el enfoque institucional y el enfoque de la *performatividad* (Fligstein y Dauter, 2007: 107). Esa variedad de enfoques analíticos, en los que no se abundará por cuestiones de espacio, deja entrever la segunda gran característica de la sociología de los mercados: su identidad se basa en su objeto de estudio. En este sentido, se puede decir que se trata más bien de una especialidad y no de una escuela de pensamiento. Los mercados para esta especialidad se definen como las estructuras sociales de intercambio de bienes generalmente materiales que se desarrollan al amparo de la sociedad capitalista (Fligstein y Dauter, 2007: 107). Algunos afirman que incluso entre los paradigmas teóricos que conforman la sociología de los mercados se pueden encontrar suficientes coincidencias como para concederle el estatus de escuela (Lie, 1997), por lo que dicha consideración se presenta aquí sólo de forma relacional, sin que sea necesario para fines de este artículo definir una postura al respecto.

Ahora bien, lo que conocemos en la actualidad como sociología económica tiene orígenes completamente distintos a los de la sociología de los mercados. Se puede afirmar que en términos de la sociología, esta escuela de pensamiento tiene un momento fundacional: la Teoría del Intercambio Social propuesta

por George C. Homans, en 1958, en su famoso artículo “Social Behavior as Exchange”. En él, Homans delimita el horizonte metodológico de la sociología económica, pues introdujo la idea de que los fenómenos sociales podían ser estudiados como procesos económicos con la ayuda de conceptos como los de equilibrio, costo, recompensa, refuerzo, norma, ganancia y costo de oportunidad, sólo por mencionar los más importantes (Homans, 1958). El famoso símil de Homans entre el comportamiento de las palomas y el de los seres humanos, basado en las ideas de B. F. Skinner, causó cierto nivel de escepticismo e indignación. No obstante, este enfoque logró salvar dichos obstáculos gracias a su amplio conocimiento de las literaturas sociológica y antropológica de la época, gracias al cual combinó exitosamente una visión basada en los conceptos económicos con otros conceptos como los de norma y valores –desde el punto de vista sociológico.

Como es evidente ya, la primera característica elemental de la sociología económica es que se trata de una escuela de pensamiento, pues su identidad se define a través de su cuerpo conceptual y categorial. Además, se distingue de la sociología de los mercados en otro aspecto esencial: que a diferencia de ésta, su construcción metodológica incorporó conceptos económicos de la teoría clásica, de la escuela marginalista; no de la escuela neoclásica. Adicionalmente, el enfoque programático aporta una importante vertiente experimental en investigación de pequeños grupos basada en la relación de la sociología con la psicología social y con la psicología del comportamiento. Esto se puede apreciar con claridad en el uso que Homans hace de los estudios y aportaciones de importantes psicólogos como Leon Festinger y Stanley Schacter (Homans, 1958: 90).

Es prudente señalar que el intercambio como método de estudio relacional no es una primicia estrictamente sociológica. Quien esté familiarizado con la antropología sabe de antemano que el intercambio es uno de sus conceptos más importantes, y que una parte significativa de la antropología social

descansa sobre esta idea. Nótese, por ejemplo, que el paradigmático trabajo de Marcel Mauss, *Essai sur le don*, de 1924, es considerado como uno de los textos sagrados de la antropología social, aunque el autor sea catalogado por muchos como un sociólogo. Es innegable que a partir de su legado se elaboraron trabajos sociológicos clásicos, como *Exchange and Social Power*, de Peter Blau, y el artículo clásico “The Norm of Reciprocity” de Alvin Gouldner (Carrier, 1991: 121). No obstante, estas aportaciones todavía están subvaloradas en la ciencia sociológica, mientras que en la antropología, en particular en la escuela francesa, el libro de Mauss ha sido utilizado junto con los trabajos de Bronislaw Malinowski como la piedra angular del trabajo de sus más distinguidos exponentes, como Claude Lévi-Strauss, Pierre Clastres o Maurice Godelier. Incluso, cuando existen importantes divisiones en las antropologías británica, norteamericana y europea continental, los trabajos de Mary Douglas o de Clifford Geertz no podrían ser situados en la historia intelectual sin relacionarlos con el concepto de intercambio (Stocking, 1968). La herencia de estos antropólogos se puede apreciar en la sociología con más frecuencia gracias al trabajo de Pierre Bourdieu.

Es importante señalar que existen estudios de sociología económica, como la magnífica obra de Viviana Zelizer, *The Purchase of Intimacy*, que abordan las relaciones de la intimidad y su vinculación con las transacciones económicas desde una perspectiva sociológica. No obstante, también resulta necesario que el lector advierta que la vertiente de la sociología económica a la que se suscribe este artículo es aquella que basa sus premisas epistemológicas sobre lo que se ha decidido llamar el *individualismo metodológico*, expresión definida como la antítesis del *individualismo ontológico*. Este último, herencia de la escuela austriaca de economía de la sociología, concibe a la esfera de la economía como el dominio de lo material, del intercambio monetario y de las relaciones de propiedad. El presente trabajo se circunscribe a la lógica del individualismo metodológico, cuya consecuencia epistemológica es la concep-

ción de “lo económico” como una categoría estrictamente relacional, donde el sentido de propiedad y las relaciones de intercambio “existen” sólo en tanto los individuos las conciben así, y únicamente a través de la interpretación de la lógica situacional. Estudios como el de Zelizer se caracterizan por establecer dos categorías independientes: lo íntimo-afectivo y lo económico-racional. A partir de esa díada, esa vertiente de la sociología económica intenta explicar la relación entre esas dos esferas aparentemente separadas, o dicho de otra forma, *ontológicamente* diferenciadas. Para fines de este ensayo no se concibe dicha separación como *de facto*, sino como una característica más del discurso generado en el contexto histórico que rodea al amor romántico.

ENTRE EL EGOÍSMO Y EL ALTRUISMO: UNA TEORÍA EMOCIONAL DEL VÍNCULO AFECTIVO DE PAREJA

Los trabajos dedicados a las interacciones que se suscitan en las relaciones de pareja tanto en antropología como en sociología se distinguen por carecer de una teoría del vínculo afectivo. Las explicaciones antropológicas suelen concentrarse en la descripción del desarrollo de las interacciones en estudios de caso, mientras que las sociológicas hacen lo propio con tipologías que se pueden derivar de la observación de las transformaciones recientes en los factores que inciden en la disponibilidad de ciertos recursos, o bien, en factores históricos relacionados con teorías más amplias.

Por un lado, considérese la vasta gama de publicaciones dedicadas a estudios de caso que aparecen en revistas como *Journal of Marriage and Family*, publicada por el National Council on Family Relations (Consejo Nacional de Relaciones Familiares), o como *Journal of Family Psychology*, publicada por la American Psychological Association (Asociación Psicológica Americana), como una muestra del tipo de estudios que se llevan a cabo a nivel interdisciplinario.

Por otro lado, los estudios sociológicos que tratan las relaciones de pareja, el noviazgo y el matrimonio suelen insertar sus explicaciones como parte de teorías mucho más amplias. Dos son las obras que mejor pueden describir esta tendencia. La primera es el fascinante libro de Anthony Giddens titulado *The Transformation of Intimacy*, en donde lleva a cabo un recuento minucioso de los cambios que ha sufrido la sexualidad occidental, desde su concepción mecánica y utilitaria (como medio de opresión), pasando por sus vínculos con la creación del amor romántico, hasta su liberación para convertirse en un fin en sí misma en las sociedades contemporáneas. La segunda es el trabajo de Ulrich Beck y Elisabeth Beck-Gernsheim, *The Normal Chaos of Love*, de menor calidad que la de Giddens, en donde los autores tratan de describir la tensión fundamental entre la liberalización de las pautas del comportamiento sexual y la reticencia a abandonar la economía emocional del amor romántico. Lo que a ambos tipos de estudio, y lo que en general a los estudios sociológicos les ha hecho falta –sin menospreciar el notable trabajo de Giddens–, es una teoría del vínculo afectivo de pareja. En forma consecuente, el objetivo de estas líneas es sugerir un esquema conceptual elemental que eventualmente pueda ser utilizado para elaborar una teoría que explique la dinámica en la que se inscriben los procesos de negociación que desembocan en las relaciones de pareja.

Desde la perspectiva de la biología evolutiva y de la neurobiología se ha afirmado, no con pocos ni desdeñables argumentos, que las relaciones de pareja suscitan una gran cantidad de emociones –positivas y negativas– debido a su estrecha vinculación con algunas funciones biológicas elementales como la supervivencia y la reproducción. Sus explicaciones suelen implicar que el dolor de la ruptura; la dicha; y la emoción de la conquista; así como la premura sexual masculina y la reticencia o selectividad sexual femenina, son comportamientos que evolucionaron a través de miles de años para garantizar ciertas condiciones de reproducción. Por dar algunos ejemplos, el argumento clásico establece paralelismos entre la emoción mas-

culina de la conquista y la emoción derivada de la cacería. Al mismo tiempo, interpreta la premura sexual masculina como una actitud que evolucionó a partir de la necesidad de maximizar las oportunidades de reproducción, ya que su contraparte femenina, a diferencia de muchos otros grandes mamíferos, es fértil todo el año. De forma complementaria, la selectividad sexual femenina es una respuesta al riesgo de seleccionar mal a un individuo que será necesario por lo menos para los tiempos de la gestación y de la crianza. Argumentos de este tipo ejemplifican bien una característica de este conjunto de teorías: su excesiva abstracción. El argumento de la selectividad sexual femenina, por ejemplo, se viene abajo fácilmente si consideramos que en la mayoría de las civilizaciones las mujeres no escogían a su pareja, y que en muchos casos ni hombres ni mujeres tenían dicha prerrogativa.

A pesar de que ese tipo de explicaciones forman buenas teorías acerca de la *raison d'être* de ciertos comportamientos, no constituyen un buen comienzo para explicar las relaciones de pareja como procesos dinámicos. Muchos de los detalles de la mecánica del emparejamiento, y el lector estará de acuerdo conmigo, no se pueden explicar como rituales de cortejo donde se presumen dotes genéticas en coloridas y elaboradas danzas. Las relaciones humanas son inmensamente más complejas y problemáticas y, por eso, el éxito o el fracaso de los proyectos de emparejamiento deben describirse a la luz de una teoría sobre el cambio situacional de los individuos involucrados en los procesos de negociación y regateo, lo que no deja de lado la posible inclusión de otro tipo de explicaciones, desde las culturales hasta las biológicas.

El acercamiento teórico que llevaré a cabo en estas líneas tiene dos aristas elementales. La primera de ellas tiene que ver con la economía emocional y con los cambios que experimenta en el proceso que va del encuentro entre dos individuos solteros hasta la aparición de algún tipo de relación entre ambos, pudiendo ser ésta una relación casual, un noviazgo³ o el matrimonio. La

³ Para fines prácticos se consideran las relaciones que establecen derechos sexuales como una forma de noviazgo, se denominen así o no, se hagan públicas o no.

segunda se presenta como una serie de paralelismos entre algunos conceptos económicos y determinadas características de los estados involucrados en la dinámica del emparejamiento. A continuación se presenta una descripción “ejecutiva” de las categorías y conceptos.

El tránsito de la soltería a algún tipo de relación de pareja –aunque sea casual– debe entenderse a la luz de los cambios que produce en la estructura de los deseos y las oportunidades de los individuos involucrados. En este sentido, si se relaciona dicha estructura con una actitud general hacia el encuentro de pareja, entonces es fácil deducir que dicha actitud puede tomar cualquiera de dos valores: el egoísta y el altruista. El egoísmo es la posición inicial del individuo que se dispone a entrar en una relación de pareja, pues sus acciones están motivadas por el incentivo diádico placer-satisfacción. Debe entenderse por placer el gozo que produce cualquier ganancia de insumos o recursos en el individuo, y por satisfacción la sensación de saciedad que la adquisición de cualquier insumo o recurso le produce. Dichos conceptos son en realidad un *continuum* en el cual la distancia entre la saciedad y el gozo sólo es una cuestión de grado. Claramente, algo nos puede producir satisfacción, como alimentarnos; pero si lo que comemos lo encontramos delicioso, la acción que originalmente tenía como objetivo saciar nuestra hambre se convierte en un medio para obtener placer. No desestime el lector que como recurso o insumo debe entenderse cualquier objeto, material o inmaterial, que pueda ser percibido por el individuo como algo útil, placentero o satisfactorio, y que pueda ser concebido como producto o ganancia de cualquier interacción social. Esto incluye a las emociones (seguridad, aceptación, sentido de propósito, etcétera), el dinero, el contacto físico, los bienes materiales e, incluso, otras interacciones sociales. De todo esto se deduce que el primer acercamiento que se lleva a cabo entre dos individuos es esencialmente egoísta, pues “egoísta” no se interpreta a la luz de una ganancia material, sino de una actitud cuya motivación puede ser la obtención de una serie de emociones que pueden incluso ser llamadas amor.

De lo dicho se deduce que el concepto diádico placer-satisfacción no se restringe a la obtención de placer de algún tipo en particular. El placer-satisfacción puede estar relacionado con un sinfín de necesidades: placer sexual físico, necesidades emocionales, necesidades sociales, necesidades económicas, etcétera. Por ejemplo, la búsqueda constante de contactos sexuales esporádicos puede estar relacionada con la simple obtención del placer físico, o bien tratarse de una compulsión derivada de la necesidad de calmar una inseguridad concomitante, sea que se catalogue como una patología o solamente como una necesidad psíquica normal. En ese caso en particular, dicho comportamiento puede explicarse como la satisfacción de la necesidad de aceptación por parte del sexo opuesto, tendencia que suele expresarse patológicamente en individuos que han sufrido constante rechazo por su madre si es varón, o por su padre si es mujer. También puede sólo tratarse de un hombre o una mujer que tiene una saludable afición por el placer —lo que es menos común. Apréciase también que en muchos casos, cuando el objetivo del emparejamiento es el matrimonio, los incentivos presentan una diversidad variopinta. Muchos individuos contraen matrimonio por conveniencia económica; otros tantos por adquirir un estatus social que consideran adecuado para encajar en ciertos grupos; algunos más por “no morir solos”; y otros porque desean pasar el resto de sus vidas con quien han encontrado la convivencia más placentera en función de sus características físicas, su conversación, etcétera.

Hasta ahora, como se dice coloquialmente, todo parece “miel sobre hojuelas”. Podría deducirse de lo dicho hasta esta línea que el éxito o el fracaso de un proceso de emparejamiento sólo depende de la naturaleza de los fines egoístas de los individuos y, en todo caso, de su compatibilidad. No obstante, no es así. La dinámica del emparejamiento no se ciñe a un esquema de negociación tan “simple” como la economía de mercado; es decir, no hay tal “mano invisible” que guíe la transacción hacia el equilibrio mientras los individuos actúan egoístamente. El proceso de negociación es sumamente delicado,

pues la brecha entre el cortejo y la aceptación de la relación pasa por uno de los tramos más difíciles de cruzar, el cual es responsable de la mayoría de los conflictos que desembocan en el fracaso de las relaciones de pareja: el camino sinuoso y turbulento que va del egoísmo al altruismo. Esa es, sin más, la tensión fundamental que produce aquello que algunos ven como un caos.

El altruismo es presentado comúnmente como la actitud derivada del éxito de la relación de pareja; es decir, como un producto de lo que burda y pedestremente se etiqueta como amor. No obstante, eso no nos dice nada acerca del proceso mediante el cual los individuos involucrados desarrollan esa actitud. El altruismo debe entenderse en esta reflexión no como un lugar de llegada, sino como una exigencia constante. La relación entre dos individuos buscando placer-satisfacción necesariamente implica la transformación en algún grado de la actitud egoísta en una actitud altruista, o el intercambio fracasa. Esto se debe a que dichos individuos no son entidades abstractas intercambiando cosas; son personas intercambiando símbolos. Consecuentemente, la conformidad de los involucrados no versa sólo sobre las cantidades intercambiadas, sino sobre sus cualidades.

En este sentido, se puede afirmar que el tránsito al altruismo es una condición esperada en cualquier tipo de relación. Incluso en las relaciones casuales, el intercambio del placer sexual implica una percepción generalizada de que el/la otro(a) está dispuesto(a) a dar algo más que el acceso al contacto genital, incluso si ello significa sacrificar algo. Es decir, el acceso al contacto físico entre individuos libres e inicialmente motivados de forma egoísta requiere de gestos de aceptación, los cuales están relacionados con la satisfacción de necesidades psíquicas que varían de acuerdo con los estándares de autopercepción de los individuos. Por ejemplo, alguien podría necesitar pensar que lo que sucede no es un intercambio *quid pro quo*, sino que es un premio, algo que "sólo yo merezco". Igualmente, algunas formas patológicas de establecer relaciones casuales

requieren solventar la necesidad de control, o bien la de ser controlado(a). Esto no se expresa comúnmente como una actitud lúdica que involucra juegos –sé que eso le vino a la mente al lector– sino que se expresa más bien como la compulsión, más común en los varones, de obtener algo que supuestamente involucra una pérdida en la contraparte, es decir, el control como “tengo el poder de hacer que otros hagan lo que quiero, incluso si no les beneficia”.

En el caso del matrimonio, el tránsito egoísmo-altruismo se aprecia con mayor claridad. Por ejemplo, cuando la pareja decide por qué régimen de propiedad contraerán nupcias, los involucrados pueden esperar razonablemente que su contraparte acepte entablar el contrato matrimonial por el régimen de bienes mancomunados. El tránsito del egoísmo inicial al altruismo solicitado se expresa como la disposición a confiar, o bien, a correr riesgos. En el caso de que alguno de los dos se mantenga en una actitud egoísta se puede esperar que rechace el acuerdo si se encuentra en ventaja económica en el estado previo, o bien, que lo acepte para maximizar las ganancias de una separación previamente contemplada si se encuentra en desventaja. Las relaciones de pareja involucran muchos recursos emocionales, físicos y económicos, por lo que dos de las condiciones más comunes que se ponen los individuos para entablar estos vínculos son la seguridad y la estabilidad. Dichas condiciones no solemos identificarlas con individuos con una actitud egoísta.

El resultado de dicha tensión fundamental, de ese tránsito, es bastante previsible: un proceso de negociación. Es en esta parte donde entra la segunda arista del modelo teórico: los conceptos económicos. La negociación se hace necesaria en virtud de que los recursos –físicos, emocionales, económicos, etcétera– con los que cuentan los individuos son finitos y escasos. La negociación es indispensable debido a dos supuestos básicos: nadie es egoísta de manera inamovible, pero tampoco nadie cede por completo sus recursos ni al primer, ni al segundo ni al tercer intento. Esto tiene como consecuencia que los

individuos contemplen una serie de cálculos para obtener la mayor ganancia al menor costo posible. Como se verá más adelante, este proceso no depende solamente de la oferta y la demanda; también involucra el manejo del tiempo y de una variedad de estrategias poco estudiadas hasta el momento. Por ahora, concédase que la satisfacción de las condiciones de altruismo como parte del consumo del individuo se paga con recursos limitados. Por ejemplo, en el caso de un individuo monógamo en la práctica, involucrarse en una relación “oficial” tiene un costo de oportunidad evidente: no poder conocer como pareja a otras personas. El tiempo y el dinero que se invierten en una relación, por ejemplo, tienen un costo marginal creciente. Cada unidad adicional de tiempo o dinero invertida en una relación se vuelve más relevante en tanto que nos impide hacer cada vez más cosas. Pasar seis horas con la pareja al día puede significar no estudiar equitación; pasar siete puede significar no estudiar equitación y no poder participar en peleas callejeras por dinero. Por ese motivo, el efecto de una unidad añadida tiene un costo creciente.

La negociación que nos traslada de una postura inicialmente egoísta a una postura altruista requerida desde el mismo principio debe ser comprendida, en consecuencia, como un proceso en el cual cada parte involucrada hace ofertas y contraofertas para sacrificar la menor cantidad de unidades posibles de cualquier recurso poseído. El regateo se relaciona, además, con el establecimiento de las normas, medio que coordina funcionalmente la necesidad de seguridad con la minimización de los costos. Considérese, por ejemplo, la pareja que contempla establecer una relación abierta pero con límites. Dicha norma libera a ambos del costo de oportunidad del individuo monógamo antes mencionado, pero establece condiciones para proporcionar seguridad a los individuos en cuestión sobre los alcances de la libertad mutuamente otorgada, para que el riesgo sea tolerable y no se llegue a situaciones demasiado incómodas, idealmente. Es por eso que cuando hablemos de negociación necesariamente hemos de remitirla a una lógica

situacional –como diría Karl Popper– cuya principal forma de incidir en el intercambio es a través de las normas, las convenciones y, en menor medida, las leyes.

Conviene ahora mostrar algunos avances recientes sobre la investigación de esta clase de vínculos y, a partir de ellos, presentar unos breves modelos en los cuales se aplicarán los conceptos y categorías descritas en las líneas precedentes.

EL ACERCAMIENTO RECIENTE

Huston y Melz (2004) presentan un excelente trabajo sobre lo que podemos llamar “la ecología del matrimonio”, en el cual los autores analizan detalladamente el contexto de oportunidades y limitaciones en el que las mujeres y los hombres toman sus decisiones acerca del matrimonio, de la cohabitación y del compromiso matrimonial en la sociedad estadounidense. Sus conclusiones, particularmente sólidas y bien elaboradas, los llevan a formular una propuesta valiente: el gobierno debe promover que los individuos contraigan matrimonio. Esto, por supuesto, atendiendo a las necesidades económicas, sociales y psicológicas que motivan a los individuos a tomar ese tipo de decisiones. Este trabajo complementa casuística y empíricamente un estudio previo elaborado por Ted L. Huston (2000) titulado “The Social Ecology of Marriage and Other Intimate Unions”, en donde el autor describe los conceptos y categorías que cree indispensables para promover un acercamiento multidisciplinario al fenómeno del matrimonio y de otro tipo de uniones. Huston argumenta que es necesario comprender la estructura de oportunidades que rodea a la pareja como un nicho ecológico, el cual se inserta en una dinámica más amplia de “fuerzas macrosociales”. Igualmente, propone analizar las creencias de los miembros de la pareja, así como sus condiciones psicológicas y físicas, mismas que se suscriben a la dinámica de pareja como sistema de comportamiento, el cual a su vez se encuentra inmerso en una red más amplia de relaciones humanas.

Este tipo de literatura ha sido más frecuente después de la aparición, en tiempos recientes, de excelentes estudios de caso. Por ejemplo, Manning (1995) ya había elaborado importantes conclusiones acerca del proceso de negociación que implican las decisiones de cohabitar, de contraer nupcias y de tener hijos. En su artículo “Cohabitation, Marriage and Entry into Motherhood”, la autora analiza la propensión de las parejas a contraer nupcias después de vivir juntos, o bien, de tener un hijo después de vivir juntos o de contraer nupcias. Su estudio se concentra en datos estadísticos sobre mujeres en Estados Unidos, y realiza observaciones sumamente interesantes sobre la propensión de las mujeres blancas a procrear después de algún tiempo de cohabitación-matrimonio *versus* el patrón de las mujeres negras en la misma situación. Según lo descubierto por Manning, las mujeres negras que cohabitaron antes casarse presentan un comportamiento interesante de embarazo en el matrimonio, pues en dichas condiciones los embarazos son poco frecuentes antes de los dos años, situación que cambia después de ese periodo de tiempo (Manning, 1995: 196). Esto contrasta con las otras tres categorías (mujeres blancas que cohabitaron; mujeres blancas que no cohabitaron; mujeres negras que no cohabitaron), en las cuales se sigue un patrón más o menos lineal.

Sandra L. McGinnis (2003), en “Cohabiting, Dating and Perceived Costs of Marriage: A Model of Marriage Entry” presenta una excelente elaboración teórica que complementa muy bien el trabajo de Manning (1995), y que construyó con información similar –obtenida de la National Survey of Families and Households (Encuesta Nacional de las Familias y los Hogares). Allí, la autora presenta un modelo en el cual demuestra que el acto de cohabitar tiene claros efectos sobre la decisión que hacen los individuos de casarse. Además, sugiere que la decisión misma de cohabitar también está afectada por la expectativa de un futuro matrimonio. Llega a esta conclusión mediante estudios predictivos basados en regresiones logarítmicas utilizando como variables las intenciones, los costos y las expectativas de ma-

rimonio, así como la decisión de cohabitar y la de contraer nupcias después de cohabitar. La decisión de contraer nupcias también ha sido bien estudiada por Hiromi Ono (2003), aunque su investigación se basa específicamente en la decisión que toman con respecto al matrimonio las mujeres de tres países, considerando su estatus laboral y económico.

Para efectos del presente trabajo se considera como un excelente ejemplo e inspiración el artículo de Amy Farmer y Andrew W. Horowitz (2004) titulado "The Engagement Game". Este trabajo representa, tal y como lo afirman sus autores, un avance importante del entendimiento del emparejamiento como fenómeno económico. Sus hipótesis principales giran en torno a la forma en que los individuos evalúan la decisión de contraer nupcias después de cierto tipo de compromiso matrimonial. En su modelo, Farmer y Horowitz sustituyen lo que en el análisis de McGinnis (2003) era la cohabitación, por el periodo entre el establecimiento de un compromiso matrimonial y las nupcias como factor que explica la decisión de contraer finalmente matrimonio. Los autores tipifican el compromiso como largo o corto, lo que implica la existencia o ausencia de un proceso de evaluación consistente del/a pretendiente/a por parte del/a prometido/a. En todo momento, ya sea que se dé un compromiso largo —que es en el que se presenta el proceso de evaluación— o corto, ambos jugadores efectúan un cálculo de los posibles costos y beneficios de proponer o aceptar la proposición de matrimonio y de casarse. Si bien es cierto que este estudio es un excelente precedente y es técnicamente impecable, también lo es que hace suposiciones muy valientes, quizá temerarias; o bien, no lo suficientemente desarrolladas, como la de que los individuos conocen la distribución de la probabilidad en las oportunidades matrimoniales. Finalmente, dicha conjetura se puede traducir en que los individuos tienen una idea aproximada de su valor relativo en el mercado matrimonial, es decir, saben qué tan buen o mal partido son con respecto a los demás "peces del mar".

Una vez sentados los precedentes, quisiera presentar un pequeño modelo utilizando las herramientas teóricas que describí brevemente en párrafos anteriores. El modelo que se presenta a continuación es un modesto acercamiento a la dinámica del emparejamiento analizada en los momentos en que se toman las decisiones más elementales.

EMPAREJAMIENTO MODERNO: REGATEO, NEGOCIACIÓN Y ESTRATEGIAS

Para fines de esta investigación, las características de la sociología económica son idóneas para el estudio de la dinámica del emparejamiento. El estudio de las dinámicas de los grupos pequeños aporta conceptos y categorías que facilitan la comprensión de los procesos de emparejamiento, que finalmente están inscritos en una estructura de costos, recompensas y ganancias, los que operados a través de las normas sociales y de las leyes del sistema jurídico crean, recrean, modifican y moldean las interacciones que conlleva la participación en el mercado del amor, como la negociación y el regateo.

Es importante señalar que lo aquí expuesto tiene sentido en tanto represente una tendencia estadística, una generalidad observable que no necesariamente limita las interacciones que los individuos puedan llevar a cabo al margen de la estructura legal, normativa y económico-valorativa. También es imprescindible hacer notar que la Teoría del Intercambio Social establece que las relaciones sociales tienen características que hacen posible que sean analizadas a través de un esquema de costos y beneficios, de modo tal que las decisiones que toman los individuos involucran cálculos en los cuales el beneficio de una acción se compara con su costo, lo que determina en consecuencia su tendencia a efectuar una acción basada en dicha elección. Los conceptos y categorías aquí expuestos, al estar basados en la Teoría del Intercambio Social, no son la excepción. Las acciones son analizadas no sólo por sus benefi-

cios, sino también por sus costos. Esta distinción será fundamental para lo que se presenta a continuación.

MODELACIÓN DE MERCADOS DE PAREJA

DEFINICIONES ELEMENTALES

Pareja: Toda relación erótica consentida entre un hombre y una mujer adultos. Para fines metodológicos no se consideran las parejas homosexuales porque es bien conocido que factores como la socialización de los roles de género y la falta de aprobación familiar y social para este tipo de uniones modifica profundamente la estructura de incentivos y la economía emocional implicada en la relación, creando condiciones de inestabilidad y fallas de comunicación en los procesos de negociación (Connolly, 2004). Es posible, naturalmente, modelar tales interacciones, pero dichas diferencias ofrecen complicaciones metodológicas que rebasan los alcances de esta investigación por cuestiones de espacio. El radio de individuos heterosexuales-homosexuales, además modifica ciertas medidas importantes como la distribución de la probabilidad, lo que afecta directamente a las condiciones de la negociación. Como pareja se entiende la unión entre los dos individuos en cuestión ya sea para establecer una relación casual, una relación de tiempo indeterminado (de noviazgo u otro tipo), o bien, una relación permanente (concubinato o matrimonio). Las distinciones entre noviazgo-otro tipo de relación de tiempo indeterminado y concubinato-matrimonio son importantes para la negociación.

Negociación: Toda actividad que involucre un proceso mediante el cual dos individuos pretenden llegar a un acuerdo sobre la repartición de bienes o insumos finitos. Como condición *sine qua non*, el intercambio debe realizarse entre dos individuos que puedan decidir sobre sus bienes o recursos, es decir, que exista una relación de mutua determinación (Homans, 1958: 598). En

consecuencia, se excluye del modelo cualquier tipo de relación que no cumpla con esta condición elemental, como los matrimonios arreglados (por terceros), la violación, etcétera.

Ganancia: resultado de sustraer los costos (c) de los beneficios (b), si y sólo si su representación es un número real positivo.

Pérdida: resultado de sustraer los costos de los beneficios, si y sólo si su representación es un número real negativo.

Insumo o recurso: se prefiere la utilización de los términos *insumo* y *recurso* sobre el término *bien* en virtud de que muchos de los atributos, objetos y símbolos que se pueden intercambiar en una interacción social rebasan la idea del concepto de bien y la del consumo, pues en muchas ocasiones se utilizan para producir otro tipo de símbolos u objetos y no sólo “se consumen”.

SUPUESTOS BÁSICOS

El mercado matrimonial, o con mayor amplitud, el mercado de las relaciones de pareja, tiene importantes semejanzas con un mercado de bienes de consumo visto tanto desde el lado de la oferta como del lado de la demanda:

- a) Por el lado de la oferta, dicho mercado presenta barreras a la entrada. Eso sólo significa que competir tiene costos, los cuales pueden ser muy altos para algunos individuos. Por ejemplo, se puede decidir no hacer una propuesta de matrimonio por no contar con un ingreso considerable y estable, o alguien puede decidir no proponer una relación casual por considerarse poco atractivo(a). Además, cuando el costo aumenta, se reduce la oferta.
- b) Por el lado de la demanda, dicho mercado presenta una disponibilidad a pagar para cada individuo. Eso quiere de-

cir que cada persona valora un atributo o bien de forma distinta, por lo que su disponibilidad a pagar varía según dicha valoración. Aun cuando esta valoración es más complicada de medir puesto que en muchos casos no son variables continuas, sino dicotómicas nominales (“si me caso-no me caso”), el hecho es que representa muy bien lo que los individuos expresan coloquialmente con un “como veo, doy”. El hecho es que hay un umbral después del cual se procede a intercambiar y antes del cual no se intercambia o se hace con serias desventajas, lo que es-cuetamente se puede comparar con el precio de equilibrio en la ley de la oferta y la demanda.

La negociación implica normas. Por un lado, implica reglas previas que se refieren a lo que se puede ofrecer o demandar; por otro, normas derivadas de la misma negociación que regulan las cantidades o establecen los permisos y las prohibiciones. El ejemplo de una norma previa puede ser la clásica “sin sexo en la primera cita”, o bien “no entablar contacto verbal si no hay contacto visual previo”. Ejemplos de norma derivada de la negociación pueden ser: “yo trabajo y tu cuidas a los niños”, o “puedes (o podemos) salir con otras personas, pero no hacer nada por debajo de la cintura con ellas”. Dicho de otro modo, las normas determinan los *términos de intercambio*.

MODELANDO EL CORTEJO

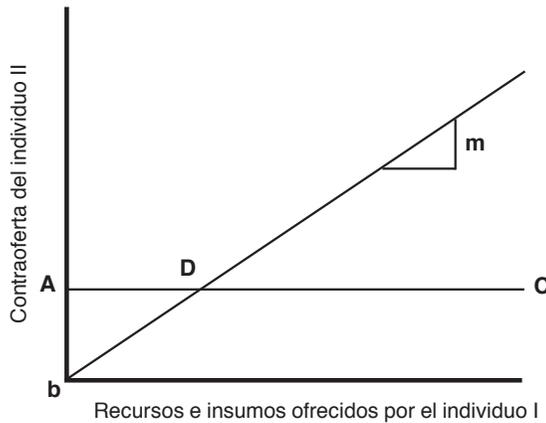
El cortejo se presenta como una de las interacciones más decisivas de los seres humanos (y de cualquier especie). Los resultados del cortejo pueden cambiar la historia de cualquier persona de forma radical. En consecuencia, los individuos suelen utilizar algunas estrategias, pues aunque se trata de un proceso sumamente sencillo y natural en la práctica, la pequeña cantidad de información específica con la que se cuenta en la mayo-

ría de los casos hace deseable contar con parámetros generales para no dar demasiado o muy poco.

Se pueden modelar las interacciones del cortejo de forma bastante sencilla. Supongamos que tenemos dos individuos, los cuales serán denotados como individuo I e individuo II. El rol que desempeña el individuo I es el de “oferente”, es decir, aquel que hace la propuesta de entablar una relación de pareja de cualquier tipo, mientras que el individuo II desempeña el rol de “demandante”, o simplemente de “contraoferente”, es decir, aquel o aquella que “tira” después de que el individuo I hace su oferta. Como se mencionó antes, ambos tienen la libertad de decidir sobre sus recursos; su única limitación es la finitud y/o escasez de los mismos. La oferta que haga el individuo I generará una respuesta en el individuo II, es decir, una contraoferta. En este caso, supongamos que la contraoferta puede ser decir “Sí” o “No” a una propuesta de emparejamiento, o bien, una cantidad y de lo que el individuo I demanda.

La Gráfica 1 muestra el escenario de cortejo de una pareja cualquiera, representado como una función de la forma $y = mx + b$. Como se puede apreciar, la oferta del individuo I (eje de las abscisas) genera una contraoferta cada vez mayor por parte del individuo II (eje de las ordenadas). En la gráfica en cuestión el segmento AC representa la frontera entre el “Sí” y el “No” mencionados arriba; m representa el factor de sensibilidad del individuo II al recurso ofrecido por el individuo I —es decir, qué tan útil encuentra II el bien ofrecido por I—, mientras que b representa un punto de partida estático. El valor b puede ser otro tipo de insumo o recurso que también podría ser apreciado por el individuo II, pero que no se está negociando (o no se puede negociar, como la belleza). Como es evidente, lo ofrecido por el individuo I es la variable x , mientras que la contraoferta del individuo II es la variable y .

Gráfica 1
 NEGOCIACIÓN DEL CORTEJO CON SUSCEPTIBILIDAD POSITIVA (m)
 Y VALORACIÓN POBRE DE OTROS FACTORES (b).
 INDIVIDUO I VARÓN; INDIVIDUO II MUJER



Fuente: Elaboración propia.

En este escenario podemos suponer que el individuo I es un varón del pueblo de Las Penas, en el estado mexicano de Sinaloa, y el individuo II es una mujer del mismo poblado, y que el primero corteja a la segunda haciéndole un ofrecimiento de x , el cual puede ser, considerando las condiciones climáticas y económicas de Sinaloa, el número de cabezas de ganado que posee el varón. Supongamos, por comodidad analítica y por ser aún una costumbre muy arraigada, que se trata de una comunidad en la que el varón debe convencer a la mujer de contraer matrimonio haciendo gala de sus posesiones y de lo que “le puede ofrecer”. La oferta de x cabezas de ganado debe multiplicarse por el factor m , que es la utilidad que le produce cada cabeza de ganado a la mujer. Esto quiere decir que habrá mujeres a las que una sola cabeza de ganado les producirá una gran satisfacción (un alto valor de m), mientras que a otras más exigentes (un valor de m menor) habrá que ofrecerles más. Al resultado de este valor debe sumársele (o restársele) b , que es una valoración sobre un elemento –o suma de elementos– está-

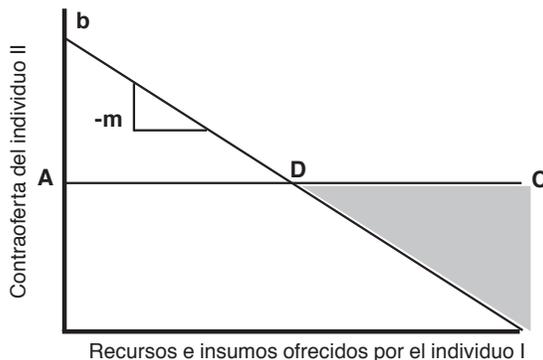
tico o no negociado del individuo I. En este caso, b puede ser el atractivo físico del varón. En la Gráfica 1 se aprecia que la mujer encuentra al varón físicamente nada atractivo. Consecuentemente, el varón tiene que hacer un ofrecimiento adecuado de cabezas de ganado para superar la frontera AC . Esta última oferta está representada por el punto D . Los beneficios esperados para el varón son a su vez representados por la variable y . Por todo lo anterior, le conviene hacer una buena estimación sobre dos cosas: qué tan atractivo lo considera la mujer (b) y en cuánto valora ella cada cabeza de ganado que él le va a ofrecer (m). Así, sabrá qué cantidad de cabezas de ganado (x) debe ofrecer –o poseer– para llegar al punto D .

De lo anterior se podría deducir que un individuo considerado atractivo tiene asegurado el éxito, pues b rebasaría el umbral AC aun sin ningún ofrecimiento de x . No obstante, considérese un nuevo ejemplo. Supongamos ahora que el individuo I es una mujer y el individuo II es un varón. Ella lo corteja a él, proponiéndole una cita. En la Gráfica 2 se puede apreciar, por el alto valor de b , que el varón considera sumamente atractiva a la mujer. Como el punto b está sobre el segmento AC , eso significa que el varón aceptaría salir con la mujer incluso si ella no ofrece nada. No obstante, puede darse el caso de que se trate de una mujer educada de clase media de la ciudad de Buenos Aires, Argentina, que no encuentra ningún problema en plantear claramente que el encuentro puede derivar en una situación sexual o en algún escenario romántico menos “avanzado”, y que el varón sea un ferviente católico proveniente del estado de Baja California, en México. En este caso, dada la configuración de los valores presentes en el ideario del varón, m es negativo. Eso quiere decir que cuánto más ofrezca la mujer en la cita, menos estará dispuesto el varón a aceptarla, pues de acuerdo con las costumbres y la forma de pensar de algunos individuos del norte de México no entrar en contacto sexual es una forma de “mostrar respeto”. A eso se suma el prejuicio que algunas sociedades, como algunos pueblos mexicanos de la zona nortea, tienen hacia las mujeres que expresan libremente sus intenciones románticas o sexuales. Como con-

secuencia, si la mujer ofrece mucho el varón puede rechazar la invitación, lo que sucede en el punto D. El área sombreada debajo del segmento DC representa la idea de “inmoralidad” que el individuo II (varón) le adjudica al individuo I (mujer).

Lo que las gráficas representan es una relación matemática; es sólo un modesto modelo. El individuo I puede ser un varón, o una mujer, lo mismo que el individuo II; y la situación de la negociación puede ser cualquiera, lo cual debe ser definido por el investigador. Por ejemplo, la Gráfica 2 también puede representar el caso en el que un varón de clase media educado en Nueva York, aun cuando se sienta atraído por la mujer, rechaza la invitación si ella ofrece “demasiado” en la primera cita, pues “si ella es tan bonita (b), y yo no, y me ofrece tanto en la primera cita, algo anda mal”, actitud motivada por la desconfianza que puede generar relacionarse con una persona de otro país y cultura. Evidentemente, la fórmula de la Gráfica 2 es de la forma $y = -mx + b$.

Gráfica 2
NEGOCIACIÓN CON SUSCEPTIBILIDAD (m) NEGATIVA,
PERO ALTA VALORACIÓN DE OTROS ATRIBUTOS (b).
INDIVIDUO I MUJER; INDIVIDUO II VARÓN

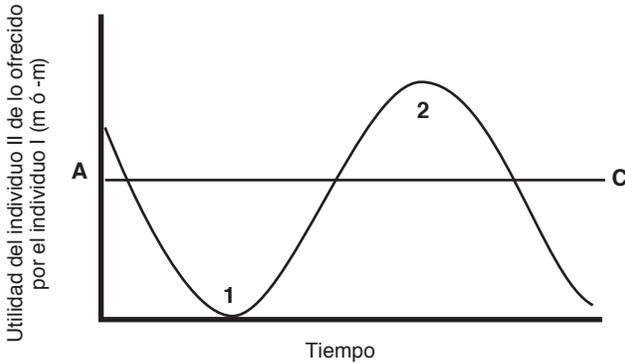


Fuente: Elaboración propia.

Hasta ahora las relaciones de negociación se han presentado como constantes. No obstante, existe un elemento muy impor-

tante cuando se habla específicamente del cortejo humano: el tiempo. Las teorías acerca de la relación tiempo-aceptación de la relación se escuchan muy seguido en el argot diario: “si te tardas se va a desanimar”; “no te lances luego luego, la vas a espantar”; “el momento es ahora, después pensará que no te quedó de otra”, etcétera. A este respecto considérese la Gráfica 3.

Gráfica 3
EJEMPLO DE RELACIÓN TIEMPO-UTILIDAD (m)
EN EL CORTEJO HUMANO



Fuente: Elaboración propia.

Lo que la gráfica expresa es un ejemplo sobre la posible variabilidad de m , es decir, de la valoración o utilidad que el demandante le adjudica a cada unidad o cantidad del recurso o insumo ofrecido por su contraparte (x). Se trata de una representación sobre un punto específico de la negociación en el que se está ofreciendo una cantidad determinada de x . Como en el primer ejemplo, asumamos que x es el número de cabezas de ganado; en este caso, supongamos que son diez cabezas de ganado. La gráfica ilustra que el ofrecimiento inmediato de las diez cabezas de ganado sería suficiente para rebasar el segmento AC , es decir, para producir la aceptación de la oferta por parte de la mujer de aquel poblado. No obstante, confor-

me avanza el tiempo, la misma oferta de diez cabezas de ganado se vuelve menos apetecible, hasta que cae por debajo de AC .

El peor punto de la negociación para el varón se alcanza en el valle 1, que es el momento en el cual la mujer le presta menos atención a su ofrecimiento. Esto puede deberse a que en el pueblo en el que habitan está por llegar la temporada de lluvias, por lo que es probable que otro varón le ofrezca más cabezas de ganado a la mujer –o una situación económica más próspera en función de esa propiedad–, por lo que ella rechaza la primera oferta. No obstante, puede darse el caso de que la temporada de lluvias no llegue, o no como se esperaba, como sucede a veces en los estados del norte de México. En ese caso, el ofrecimiento de diez cabezas de ganado comienza a volverse más valioso para la mujer hasta que rebasa de nuevo la frontera AC , y ella acepta por fin que ante las condiciones probablemente nadie pueda ofrecerle algo mejor, pues muchas morirán por la falta de pastura. Si sigue sin llover o llueve poco, el valor que la mujer le da a las diez cabezas de llegar a la cresta que representa el punto 2 (cima). Podemos llamar a este cambio en la función “área de ansiedad”, puesto que la mujer está más dispuesta que nunca a aceptar la oferta inicial, ya que ante la sequía el varón podría encontrar un mejor partido con esa misma cantidad. Aquí aplicamos otro concepto de la economía: se dice que la premura de la mujer por aceptar la hace una jugadora con *aversión al riesgo*, pues prefiere esa oferta en el presente que una mejor en un futuro con alto grado de incertidumbre. Podemos deducirlo ya que el rechazo inicial pudo deberse a mejores posturas o a la autopercepción de ser capaz de conseguir un trato más favorable.

CONCLUSIONES

Se debe extraer *a fortiori* una conclusión de índole metodológica sobre el texto que se ha presentado. Se trata del uso de los conceptos derivados del análisis económico. La moraleja que

resulta de su utilización tiene que ver con la amplitud de sus conceptos básicos, como el de utilidad. Como se discutió en varias ocasiones a lo largo de esta reflexión, la satisfacción o aquello que los economistas miden como utilidad no se refiere en especial a ningún tipo de bien, recurso o insumo. Esta confusión, si bien muchos sociólogos y filósofos sostienen haberla superado, sigue presente cuando leemos capítulos en libros y artículos que se dedican a plantear paradojas sobre el uso del concepto de racionalidad. En muchos de estos ejercicios los autores presentan a actores tomando decisiones material, temporal o monetariamente desfavorables (como ir a votar) como una forma de demostrar que las personas no son siempre racionales. No pueden estar más equivocados; ir a votar, por ejemplo, es una fuente de satisfacción para muchas personas puesto que refuerza su sentido de identidad y les proporciona un *momentum* para poder entrar en temas de conversación. Consecuentemente, un individuo es racional cuando va a votar, pues la utilidad de contar con un tema de conversación o de acceder a interacciones sociales en dicho proceso rebasa por mucho el costo de vestirse, arreglarse y salir a la calle. Puede incluso decirse que las convicciones son fuentes de utilidad, pues proporcionan satisfacciones emocionales a los individuos que actúan de acuerdo con ellas. Si la utilidad no se refiere sólo a lo pecuniario, a lo material o al tiempo, entonces actuar por convicción (e incluso ser altruista) es un comportamiento totalmente racional. Es importante comprender que la utilidad (expresada como el producto de x cantidad de algo multiplicado por m valor otorgado) se puede emplear como se hizo en el presente trabajo, lo que deja a muchas de las paradojas sin argumento.

En el caso del estudio de las relaciones de pareja y del cortejo humano apreciamos una tendencia creciente a privilegiar las explicaciones basadas en la biología evolutiva, lo que muchas veces se usa como argumento para denostar a la racionalidad humana y para elaborar paradojas o “fábulas” sobre la determinación genética, evolutiva y biológica. No obstante, los

sociólogos especializados en sociología económica se han propuesto como meta contrarrestar esta tendencia, promoviendo un enfoque analítico que privilegia el albedrío y el cálculo sobre los patrones basados en explicaciones de corte evolutivo. La evolución es un proceso sumamente lento, por lo que explica en términos generales el origen de ciertas tendencias psíquicas o físicas; sin embargo, el entorno social requiere de un sistema de adaptación que responda a las transformaciones que suceden en las estructuras de oportunidades derivadas de la interacción social, incluidas las valoraciones subjetivas, los cambios de los vínculos afectivos y la modificación de las normas. Este sistema de adaptación es, en realidad, esa misma serie de mecanismos cuyo origen se suele explicar a través de la evolución; sin embargo, la evolución no nos dice nada acerca del funcionamiento de las pautas de comportamiento en circunstancias definidas, ni mucho menos nos proporciona información sobre la relación entre las normas y esos mecanismos, la cual es uno de los puntos centrales del vasto programa de investigación de la sociología económica.

Otra conclusión aceptable tiene que ver con el nivel analítico presentado. Como se observó, las matemáticas empleadas para la descripción de las relaciones entre las variables consideradas son verdaderamente elementales. No obstante, ello no es un pretexto para sobresimplificar el análisis; la simplificación matemática o conceptual del tema debe estar acompañada de una aplicación adecuada del pensamiento complejo o multidimensional. Así se demostró en los ejemplos modelados, pues si bien se utilizó una simple función de línea recta, no se desestimó jamás la variabilidad de las relaciones o la amplísima variedad de situaciones que pueden modificar los valores o las proporciones de cambio entre las variables. De este modo, se propuso un modelo aplicable tanto estática como longitudinalmente. Los sociólogos estamos involucrándonos cada vez más con temas económicos, pero también con métodos derivados de esa ciencia. Sus posibilidades metodológicas y analíticas son sumamente atractivas, pero no debemos privilegiar nunca el pensamiento matemático sobre la observación.

Finalmente, los instrumentos son sólo eso, por lo que no se debe cometer el error de creer que una teoría sobre los mecanismos de la acción humana (como la Teoría de la Elección Racional o la Teoría del Intercambio Social) puede funcionar casuística o empíricamente sin contar con el firme apoyo de otras teorías, conceptos y categorías que determinen las condiciones bajo las cuales operan esos mecanismos.

BIBLIOGRAFÍA

Becker, Gary S.

1991 *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, Massachusetts.

Beck, Ulrich y Elisabeth Beck-Gernsheim

1995 *The Normal Chaos of Love*, Cambridge Polity Press, Cambridge.

Carrier, James

1991 "A Maussian View of Exchange", *Sociological Forum*, vol. 6, núm. 1, pp. 119-136.

Connolly, Colleen M.

2004 "Clinical Issues with Same-Sex Couples: A Review of the Literature", *Journal of Couple & Relationship Therapy*, The Haworth Press, Texas.

Farmer, Amy y Andrew W. Horowitz

2004 "The Engagement Game", *Journal of Population Economics*, vol. 17, núm. 4, pp. 627-644.

Fligstein, Neil y Luke Dauter

2007 "The Sociology of Markets", *Annual Review of Sociology*, vol. 33, pp. 105-128.

Giddens, Anthony

1992 *The Transformation of Intimacy: Sexuality, Love and Eroticism in Modern Societies*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Granovetter, Mark
1985 "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, pp. 481-510.
- Homans, George C.
1958 "Social Behavior as Exchange", *American Journal of Sociology*, vol. 63, núm. 6, pp. 597-606.
- Huston, Ted L.
2000 "The Social Ecology of Marriage and Other Intimate Unions", *Journal of Marriage and Family*, vol. 62, núm. 2, pp. 298-320.
- Huston, Ted L. y Heidi Melz
2004 "The Case for Promoting Marriage: The Devil is in the Details", *Journal of Marriage and Family*, vol. 66, núm. 4, pp. 943-958.
- Lie, John
1997 "Sociology of Markets", *Annual Review of Sociology*, vol. 23, pp. 341-360.
- Manning, Wendy D.
1995 "Cohabitation, Marriage, and Entry into Motherhood", *Journal of Marriage and Family*, vol. 57, núm. 1, pp. 191-200.
- McGinnis, Sandra L.
2003 "Cohabiting, Dating and Percieved Costs of Marriage: A Model of Marriage Entry", *Journal of Marriage and Family*, vol. 65, núm. 1, pp. 105-116.
- Ono, Hiromi
2003 "Women's Economic Standing, Marriage Timing, and Cross-National Contexts of Gender", *Journal of Marriage and Family*, vol. 65, núm. 2, mayo de 2003, pp. 275-286.
- Stocking, George W.
1968 *Race, Culture, and Evolution: Essays in the History of Anthropology*, The Free Press, Nueva York.

Swedberg, Richard

1990 *Economics and Sociology: On Redefining their Boundaries. Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, Nueva Jersey.

White, Harrison C.

1988 "Varieties of Markets", en Barry Wellman and S. D. Berkowitz (eds.), *Social Structures: A Network Approach*, Cambridge University Press, Cambridge.

1981 "Where do Markets Come From?", *The American Journal of Sociology*, vol. 87, núm. 3, pp. 517-547.

Zelizer, Viviana A.

2007 *The Purchase of Intimacy*, Princeton University Press, Nueva Jersey.