

# Introducción

Anoche, Robert, un guapo empresario de San Francisco, de 38 años, quería tener relaciones sexuales. Habían sido dos semanas difíciles: un inversor importante para su empresa de bebidas energéticas se había rajado, su director de marketing se había marchado con una nueva empresa rival y, esta tarde, el proveedor de su ingrediente balinés secreto había amenazado con doblar su cálculo de costes.

Joanne, la esposa de Robert, no estaba ni de lejos de humor para actividad sexual. Estaba muerta. Se había pasado el día en teleconferencias con agentes gruñones de Nueva York, no había almorzado, por poco no se incrusta en la parte trasera de un Escalade cuando iba a toda prisa a recoger a sus hijos para llevarlos al entrenamiento de fútbol, y aún tenía un montón de facturas atrasadas por pagar. Quería ver la reposición de 24, comerse unas galletas bañadas en chocolate e irse a la cama.

¿Debería Joanne haberse acostado con Robert?

Robert diría que sí. Es su esposa, por todos los santos... ése fue el contrato que firmó. ¿Es demasiado pedirle a su propia esposa que acepte fornicar con él, de vez en cuando, cuando él está con los nervios de punta y la última vez que lo hicieron fue hace tres semanas? ¿Es que no entiende que él tiene necesidades?

Las amigas de Joanne, si se lo preguntaran, dirían que ni loca; no tiene que consentir cada vez que Robert llama a la puerta. No es una concubina de su harén. Tiene que fijar límites, escuchar lo que le dice su propia libido. ¿Es que él no se da cuenta de que también ella ha tenido un día duro?

Pero hay una tercera respuesta a esta cuestión: la respuesta del economista. El economista le aconsejaría a Joanne que se olvidara de todos los resentimientos y dejara de llevar la cuenta, ese asunto de quién está más cansado y quién menos caliente, y no complicara las cosas, aplicando un

análisis básico de coste-beneficio: ¿el coste marginal de acostarse con Robert —nueve minutos de sueño, una tercera galleta— superaría los beneficios —un orgasmo, un marido feliz, un hogar en paz?\*

Bienvenidos a *El negocio del matrimonio*: el arte de utilizar la economía para minimizar los conflictos y maximizar los beneficios en la mayor inversión de la vida: tu matrimonio.

## ¿Por qué economía y no, por ejemplo, aromaterapia?

Muchas personas piensan que la economía es algo aburrido, confuso y sin ninguna relación con su vida diaria. No se equivocan del todo. Por alguna razón se dice que es «la ciencia deprimente». Es cierto que, como es bien sabido, los economistas han escrito trabajos plagados de ecuaciones impenetrables, letras griegas y palabras como «autarky» (autarquía) «satisficing» (satisfaciente) y «monopsony» (monopsonio).\*\* Pero eso es sólo para que nadie entienda lo que dicen.

En lo fundamental, la economía es mucho más sencilla. Es el estudio de cómo las personas, las empresas y las sociedades asignan unos recursos escasos. Que da la casualidad de que es el mismo rompecabezas que tú y tu cónyuge estáis tratando de resolver constantemente: cómo gastar vuestro limitado tiempo, energía, dinero y libido de tal forma que no perdáis la sonrisa y que vuestro matrimonio vaya de maravilla.

Piensa en ello: aquí estáis, dos adultos ambiciosos, aferrados a vuestras ideas y exhaustos, tratando de vivir juntos en la misma casa, prosperar juntos, quizá criar juntos a unos hijos y, con suerte, encontrar placer en pasar el resto de vuestros días juntos. No es fácil. A todos los efectos y

---

\* No hay una respuesta acertada o errónea a esta pregunta; depende de una serie de factores, desde quién responde hasta el ciclo lunar. Pero si tenéis curiosidad por saber qué contestó Joanne, su respuesta fue que no: el coste marginal *no* sería mayor que los beneficios. Así pues, aceptó un coito rápido después de cenar, se quedó dormida de inmediato y dejó que Robert acabara de recoger los platos.

\*\* En lenguaje llano: autosuficiencia (autarquía); aceptar lo bastante bueno (satisfaciente), y un mercado controlado por un único comprador (monopsonio).

propósitos, vuestro matrimonio es una empresa, una empresa que prospera en los buenos momentos, pero que, en otros, es como correr un maratón a la mañana siguiente de una noche con demasiadas copas en el cuerpo. Más parece un trabajo.

Todo tipo de trabajo.

Está el trabajo administrativo necesario para mantener cierta apariencia de hogar, lo cual es mucho más complicado cuando hay dos personas involucradas. Uno puede recoger todas sus cosas, por ejemplo, mientras el otro deja un rastro de corazones de manzana, camas sin hacer y ropa deportiva sudada por donde pasa. Si hay niños, entonces alguien tiene que asegurarse de que han hecho los deberes y han cenado, se han puesto el pijama y están en la cama a las siete. Y, a veces, inesperadamente, ese alguien tiene que hacerlo solo porque la otra persona ha decidido aprovechar la «hora feliz» con sus amigos del trabajo, y la hora feliz se convierte en una cena, que acaba siendo un torneo nocturno de cerveza y el juego que sea.

Está el trabajo emocional que resulta de vivir con alguien que no eres tú y que, por lo tanto, tiene preferencias y modos de comunicarse diferentes de los tuyos. Puede que ella prefiera hablar tres días seguidos si eso es lo que se necesita para solucionar una discusión, mientras que tú preferirías llenarte los bolsillos de granito y hundirte en el mar. A él podría gustarle ir de acampada y a ti la ópera y, dado que sólo hay un fin de semana libre para hacer algo divertido juntos, uno de los dos cede, o los dos os quedáis en casa y veis algún programa en la tele.

Están las pequeñas cosas; la tarea de llegar a un compromiso sobre la casa perfecta, de calcular de dónde recortar gastos cuando hay poco dinero, de decidir si es cruel ponerle a vuestra primera hija el nombre de la tía Angustias. Y las grandes cosas: el trabajo de ser amables el uno con el otro después de una pelea terrible cuando os dijisteis cosas mezquinas, de quedaros levantados toda la noche preocupados por si tomasteis la decisión acertada al trasladaros a la ciudad para el nuevo empleo de ella, o dejar que sea él quien castigue a los niños, elegir tus guerras, de encontraros a mitad de camino, de dejar correr las cosas.

Manejar todo este trabajo exige echar mano de esos escasos recursos de

que hablábamos antes. Encontrar el tiempo, hacer acopio de energía, sentir el cariño, sopesar el precio de ser flexible y el beneficio de mantenerse firme.

Aquí es donde viene bien un poco de saber económico. Pensando como un economista, puedes tener un matrimonio que no sólo exige menos trabajo, sino que parece como unas vacaciones del trabajo. El truco es *a)* potenciar esos preciosos recursos y *b)* asignarlos de forma más inteligente. Hazlo y, antes de darte cuenta, irás de camino a un mejor rendimiento de tu matrimonio.

Creemos en la economía porque no discrimina entre sexos, entre quién «tiene razón» y quién «está equivocado», quién se comunica mejor y quién habla peor. No te habla en tono condescendiente ni trata de psicoanalizarte. No le importa quién ganó la última pelea ni a quién le toca manejar el mando a distancia. En cambio, ofrece soluciones lógicas y desapasionadas para lo que, con frecuencia, pueden parecer disputas domésticas espinosas, ilógicas y muy emocionales.

En este libro te enseñaremos a aplicar principios económicos básicos para sacar el máximo provecho de tus recursos. Y eso significa tener más relaciones sexuales, fregar menos platos, discutir con más eficacia, tener más relaciones sexuales, sobrevivir a los años de vacas flacas, negociar con más éxito, tener más relaciones sexuales y, lo creas o no, lograr que tu cónyuge haga cosas que nunca ha hecho antes, como (él) limpiar las canaletas del tejado. O (ella) escuchar.

## ¿Por qué nosotras?

Porque nos hemos pasado la mayor parte de la última década trabajando sin descanso en las trincheras de *The Wall Street Journal* y *The New York Times*, donde las noticias de economía y negocios son parte del aire que respiramos. Porque hemos cubierto desastres financieros, examinado a fondo los datos del PIB, estudiado minuciosamente los archivos de la SEC (Comisión Nacional del Mercado de Valores), reconstruido acrónimos jergales como TARP (Programa de Rescate de Activos con Problemas),

RMBS (Titulación Hipotecaria Residencial) y ABS CDO (Títulos respaldados por activos, Obligación con garantía multilateral), y hablado con algunos de los mandamases de las finanzas y la economía, entre ellos Tim Geithner, Hank Paulson, Lloyd Blankfein y Buzz Aldrin (vale, de acuerdo, Buzz no es un financiero per se, pero ¡fue a la Luna!).

Y porque también nosotras, llegado el momento, nos casamos.

Lo cual significa que empezamos a vérnoslas con la clase de problemas con los que nuestros amigos casados decían, desde hacía tiempo, que tenían que vérselas pero que nosotras no entendíamos, o que pensábamos con suficiencia que ya era hora de que los superaran. Por ejemplo, cómo encontrar tiempo el uno para el otro cuando los dos trabajáis sesenta horas a la semana. Cómo seguir adelante cuando ella está embarazada y vomitando y él... no. Cómo repartir las tareas domésticas y el pago de facturas sin que haya derramamiento de sangre. Cómo llegar a un compromiso cuando la culpa es toda de él. Cómo seguir siendo educado con la familia política ahora que son oficialmente tu familia política. Cómo estar de acuerdo en no estar de acuerdo sobre qué es «demasiado peligroso» cuando se trata de la paternidad y las motocicletas. Cómo mantener la llama encendida. Cómo daros espacio el uno al otro. Cómo dejar de pelear en el coche.

Queríamos soluciones.

## **Cómo lo hemos hecho**

Nos decidimos por un planteamiento desde dos flancos: primero la economía, luego el amor.

Para la economía, atacamos la biblioteca, leímos los clásicos, superamos el límite de las tarjetas de crédito en Amazon, ahondamos en la ecosfera (sí, blogs de economistas), y nos pusimos sobre todo al día en los últimos estudios, desde los incentivos a la teoría de los juegos pasando por el arte del quid pro quo. Nos sumergimos en diversas escuelas del pensamiento económico, entre ellos la neoclásica, que supone que los seres humanos actúan racionalmente, y la conductual, que toma mucho presta-

do de la psicología y da por sentado que no somos, en absoluto, racionales. Nos entrevistamos con docenas de economistas —algunos muy famosos— y los exprimimos para sacarles toda su sabiduría, no sólo sobre sus investigaciones, sino sobre cómo aplicar esas investigaciones al matrimonio. (¡Quién lo iba a decir! Nadie nos colgó el teléfono.) Resultaron ser un grupo sorprendentemente romántico, que nos dio consejos del tipo: nunca dejes que tu propia felicidad pese más que la de tu cónyuge. Trata siempre de anticiparte a su próxima jugada antes de lanzarte a negociar. Divide las tareas domésticas no al 50 por ciento, sino según quién hace qué mejor. No tengas miedo de usar incentivos para conseguir lo que quieres. Debes estar dispuesto a perder en una discusión. A veces, vete a la cama enfadada/o.

Una vez que le cogimos el truco a la economía, nos ocupamos del amor. Contratamos profesionales para llevar a cabo nuestra «Encuesta sobre el matrimonio, exhaustiva, rompedora y muy cara», en la cual alrededor de mil personas de todo el país contestaron a más de sesenta preguntas inquisitivas sobre los altibajos de su vida matrimonial. Les preguntamos cómo convencen a su pareja para hacer cosas que no les apetece hacer (respuesta: tener relaciones). ¿Por qué tienen relaciones cuando no les apetece? (Respuesta: para conseguir que su pareja haga lo que a ellos no les apetece hacer.) Si habían engordado o adelgazado desde que se casaron (respuesta: engordado). ¿Cuánto ahorran (respuesta: no lo suficiente) —y cuánto querrían estar ahorrando (respuesta: mucho más)— para la jubilación?

Finalmente, nos embarcamos en una gira de escucha, de costa a costa. Acumulamos miles de kilómetros como viajeros habituales e innumerables horas en coche; recorrimos todo el país en nombre de la investigación, convenciendo con nuestra labia a parejas desde Nueva York a San Francisco, de Minneapolis a Miami, para que nos dejaran entrar en sus salas de estar. Asistimos a un taller de fin de semana sobre matrimonio en Seattle, donde interrogamos a los reconocidos expertos John Gottman y Julie Schwartz Gottman sobre qué hace que las relaciones funcionen. (Una respuesta: superar los «incidentes lamentables»). Hablamos con banqueros, médicos, monitores, escritores, agentes inmobiliarios, humoristas, aboga-

dos, maestros, arquitectos, chefs, ingenieros, profesores de inglés, obreros de la construcción, amas de casa y amos de casa. Pedimos a cientos de completos desconocidos —además de a algunos amigos cercanos— que revelaran aspectos íntimos de su vida privada. Y, con la ayuda de un poco de comida (y cerveza), ¡lo hicieron!\*

Cuando todo acabó, estábamos convencidos: la economía es el camino más seguro para llegar a la felicidad conyugal. Por ejemplo, una vez que entiendes el concepto de división del trabajo, puedes solucionar las disputas sobre las tareas domésticas para siempre. ¿Sientes que uno de los dos, o los dos, se ha abandonado últimamente, que quizá no esté valorando lo suficiente al otro? Probablemente, el culpable sea el riesgo moral. ¿Problemas para cumplir tus promesas, para hacer planes a largo plazo? Se trata de tomar mejores decisiones intertemporales y luego llevarlas a cabo. La solución a las disputas que no conducen a nada y que duran toda la noche: deja de sentir aversión a perder. Y sexo. ¡Sexo! Una de las incógnitas más persistentes de la vida conyugal es, sencillamente, una función de la oferta y la demanda.

El resultado de nuestros esfuerzos, creemos, es un libro sobre las relaciones como no hay otro. La «matrimonómica», o el negocio del matrimonio, no es blandengue. No exige que os miréis a los ojos hasta derramar lágrimas de remordimiento. No exige que llevéis un registro de enfados, un diario de valor o un calendario de sentimientos. La matrimonómica es sencilla, sensata, basada en las soluciones. Funciona. Es para cualquiera que desee un matrimonio más sólido, más feliz y más divertido, y a quien ya que está en ello no le importaría aprender unas cuantas cosas sobre las curvas de demanda con inclinación negativa y sobre un bicho raro llamado Schumpeter.

---

\* Medios seguros para conseguir que la gente hable de su matrimonio: 1) cerveza; 2) *pizza*; 3) *sushi*; 4) hablar con cada parte de la pareja por separado; 5) preguntarles cómo se conocieron y qué les gustó del otro; 6) ofrecer premios.

## **Nota sobre metodología**

Todos los casos prácticos que presentamos en los capítulos siguientes son reales. No obstante, los nombres, fechas y detalles identificadores quizá no lo sean. Es así porque cientos de personas de la vida real compartieron amablemente con nosotros informaciones muy íntimas y, como no quisiéramos ser responsables de una marea de divorcios o amistades rotas, les prometimos el anonimato. En cambio, a nuestros propios cónyuges no les prometimos nada parecido, y hacen breves apariciones en los capítulos que siguen. Pero, como son fieles practicantes de la matrimonomía, cada uno hizo un análisis de coste-beneficio y llegaron a la conclusión de que el beneficio de tenernos contentas (traducción: hacer lo que fuera necesario para ayudarnos a escribir nuestro libro) superaba con mucho el coste de mantener en privado sus pequeñas manías y rarezas (traducción: cualidades adorables).



# 1

## **División del trabajo O por qué tendrías que fregar tú los platos**

### **El principio, primera parte**

¿Quién debería hacer qué?

Ésta es una de las primeras preguntas que tienen que contestar las compañías de Fortune 500, los gobiernos y las gasolineras, si quieren conseguir que se haga algo.

Considera la estación de servicio local de la cadena Hess. No existiría sin los camioneros que entregaron el hormigón que luego un equipo de obreros de la construcción vertió y moldeó para convertirlo en los cimientos; no hay que confundir a este equipo con el otro equipo de obreros de la construcción que levantaron la tienda, donde ahora hay un cajero con un chaleco verde que vende las chocolatinas que trajo el hombre de Hostess con la camiseta que pone «FBI: Female Body Inspector» [inspector de cuerpos femeninos]. En la estación de servicio está el hombre que llena los depósitos subterráneos con gasolina, y otro que te llena el depósito del coche. No olvides al operario de la grúa que levanta el cambiador de números hasta el reluciente letrero de Hess para quitar el número 7 que hay junto a «Premium» y poner un número 8, para que cuando tú llegues, puedas decidir si quieres gastar 3,08 dólares por un galón de gasolina de primera.

Cada persona tiene un trabajo que hacer a fin de crear el producto fi-

nal: una gasolinera que funciona y, si Hess tiene suerte, prospera. El hombre que llena los depósitos no puede dejar caer la manguera y empezar a servir combustible, del mismo modo que el hombre que cambia los números no puede manejar la grúa sin correr el riesgo de abrir un agujero gigante en el tejado de la tienda, donde está el cajero imprimiendo billetes de la Loto e indicando a los clientes cómo ir a la IHOP [La Casa Internacional de los Panqueques] más cercana.

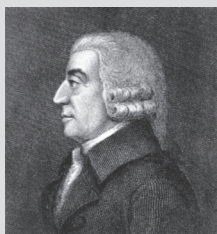
Esto es lo que se llama «división del trabajo», y es lo que hace que la economía funcione.

Echa una mirada a tu alrededor. Los muebles que hay en tu casa, las pechugas de pollo deshuesadas que tomas para cenar, el coche que conduces y la ropa que llevas... todos deben su existencia a una división del trabajo. Incluso el libro que tienes en las manos en este momento nació gracias a los madereros, los fabricantes de tinta, los impresores, los productores de cola, los directores de arte, los fastidiosos editores, las escritoras de talento, los hombres bien trajeados que firman cheques, y un grupo editorial alemán que nada en dinero y que es quien paga los salarios de los hombres bien trajeados que firman los cheques. Ni locos podrían los escritores de talento talar un árbol o pagar el salario de alguien, y mucho menos el propio. Puede que los fabricantes de tinta consiguieran, un día, aprender el arte de la producción de cola, pero no sucedería de la noche a la mañana y, probablemente, la calidad de esa cola no sería la misma... bueno, ya nos entiendes.

Que las empresas prosperan cuando los empleados tienen tareas especializadas no es ninguna idea novedosa. Seguramente se remonta a los hombres de las cavernas, cuando ciertos cazadores eran tenidos en gran estima por su buena puntería, y otros eran un hacha despellejando un bisonte y convirtiéndolo en filetes. Pero en una época más reciente, se suele dar el mérito de la idea a Adam Smith, padre de la economía moderna.

En 1776, Smith publicó su obra seminal, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Entre las muchas aportaciones en las que, hasta hoy, se asienta la teoría económica, Smith decía que el secreto de la riqueza de una nación no era el dinero, sino el tra-

### **Adam Smith, un tipo muy inteligente a quien tendrías que conocer**



Nacido en 1723, en Escocia. Filósofo, profesor, tutor particular, soltero toda la vida. Vivía con su madre. Le encantaba hablar consigo mismo. Acuñó el término «la mano invisible» para explicar que los mercados son eficientes y se autorregulan. Pese a que no se casó, Smith era una especie de consejero familiar de su época y defendía opiniones inéditas sobre la naturaleza, con frecuencia paradójica, del amor. Creía, por ejemplo, que estamos enzarzados en una perpetua lucha entre nuestras pasiones por un lado y un desapasionado «espectador imparcial» por el otro. También creía que nos mueve tanto el interés propio como la generosidad, o el impulso de mejorar nuestra propia vida mientras hacemos el bien por los demás. Algo parecido a cuando quieres parar de camino a casa para comprar unas flores a tu esposa, pero lo que haces es quedarte hasta tarde en la oficina para impresionar a tu jefe.

bajo y, específicamente, una división del trabajo basada en la especialización.

Para demostrarlo, utilizó el ejemplo de una fábrica de alfileres, diciendo que se podrían hacer muchos más alfileres en un día si cada una de las dieciocho tareas especializadas necesarias para fabricarlos se asignara a un obrero específico, en vez de que cada obrero hiciera un alfiler completo, desde el principio al final. Diez trabajadores, decía, podrían producir 48.000 alfileres al día si se especializaran, en comparación con quizá 10 alfileres si no lo hacían: «Un hombre saca el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto lo afila, un quinto lo aplasta por la parte superior para ponerle la cabeza». Y así sucesivamente.

Ahora parece evidente, en unos momentos en que muchos de nosotros damos por sentada la especialización, cuando compramos en Kansas iPods que fueron montados en China con piezas fabricadas en Japón y Filipinas; cuando trabajamos en oficinas donde hay personas encargadas de colgar cuadros en las paredes y otras de desatascar váteres. Pero hasta que Adam Smith aplicó la pluma al papel, nadie había detallado los beneficios de dividir una tarea en las partes que la componen ni presentado un argumento tan convincente para gobernar el mundo de esta manera.

## El principio, segunda parte

Volvamos a la cuestión de quién debe hacer qué. La división del trabajo es sólo parte de la respuesta. Nos dice que nadie debería hacerlo todo y que cada uno debería tener una especialidad. Pero no dice nada de cómo lo hacemos para decidir quién es más adecuado para colgar obras de arte o llenar el depósito de gasolina, ni qué país debe fabricar la pantalla del iPod y cuál el disco duro. Para recabar algunas ideas en ese frente recurrimos al economista británico David Ricardo, quien, cuatro décadas después de *La riqueza de las naciones*, de Smith, presentó una teoría llamada «ventaja comparativa».

La teoría de la ventaja comparativa dice que no es eficiente que cada uno se ocupe de cada tarea en la que es bueno, sino sólo en aquellas tareas en las que, en comparación con otras, es relativamente mejor. (Pensemos en la corta carrera de Michael Jordan en el béisbol.) O, como dirían los economistas, lo que importa no es tu capacidad *absoluta* para producir bienes, sino tu capacidad para producir un bien *relativo* a otro. Es ahí donde tienes tu ventaja comparativa.

La ventaja comparativa es el fundamento del comercio libre. La idea es que en vez de que cada país haga todo lo que necesita para su población, se especialice en lo que produce relativamente mejor e intercambie estos bienes y servicios con otros países. Los países desarrollan especializaciones por una serie de razones. Quizá tienen el control de unos recursos escasos, como sucede en Arabia Saudí con el petróleo. Quizá cuentan con

millones de personas dispuestas a fabricar pantallas planas de televisión a cambio de una miseria, como es el caso de China. Quizá disfruten de unos patrones climáticos únicos, como en España, con sus llanuras ventosas y su floreciente industria de turbinas eólicas. También puede ser que estén lejos de todas partes: Nueva Zelanda, por ejemplo, vio un enorme aumento del turismo después de los ataques del 11 de septiembre, cuando la gente buscaba destinos adonde a los terroristas nunca se les ocurriría ir.

Para David Ricardo, instalado en su propiedad de Gloucestershire, rumiando sobre la idea de la ventaja comparativa, allá por 1817, las turbinas eólicas y las pantallas planas de televisión eran algo de ciencia ficción. La teoría de Ricardo se asentaba en el ejemplo, mucho más rústico, del comercio de vino y tejidos entre Inglaterra y Portugal. Ricardo decía que, incluso si Portugal pudiera hacer tanto el vino como los tejidos con más rapidez que Inglaterra, seguiría interesándole especializarse en el producto en el que era relativamente mejor y comerciar con Inglaterra para conseguir el otro.

Presta atención, porque vamos a decirte exactamente cómo y por qué comerciar compensa. Primero, echa una ojeada a la cantidad (hipotética) de tiempo que Inglaterra y Portugal necesitan, cada una, para producir una unidad de vino y bragas (textiles) cuando lo hacen ellos mismos y no comercian.

### SIN COMERCIO

Producto	Portugal	Inglaterra
1 par de bragas	20 minutos	30 minutos
1 botella de vino	10 minutos	60 minutos
<b>Tiempo total</b>	<b>30 minutos</b>	<b>90 minutos</b>

Dado que Portugal hace tanto el vino como las bragas mucho más rápidamente, se pensaría que tendría que hacer las dos cosas, ¿verdad? Pues no.

Veamos por qué:

Cada país por sí solo, Portugal tarda media hora en hacer una botella de vino y un par de bragas, mientras que Inglaterra necesita noventa minutos para hacer lo mismo.

Digamos que deciden comerciar. Portugal hace dos botellas de vino, dado que es relativamente más rápido fabricando vino que bragas, con todas esas uvas que crecen por todas partes. Inglaterra hace dos pares de bragas, ya que está claro que tiene más ovejas que viñedos. Luego comercian: un par de bragas por una botella de vino... y, de repente, Portugal tiene un ejemplar de cada por sólo veinte minutos de trabajo. Inglaterra tuvo que emplear sólo sesenta minutos de trabajo, en lugar de noventa.

### CON COMERCIO

Producto	Portugal	Inglaterra
2 pares de bragas	0 minutos	60 minutos
2 botellas de vino	20 minutos	0 minutos
<b>Tiempo total después del intercambio</b>	<b>20 minutos</b>	<b>60 minutos</b>

Parece magia. Sólo que no es magia. Son matemáticas. Unas matemáticas muy, muy sencillas, lo reconocemos; un cálculo que no tiene en consideración todas las demás cosas que los dos países hacen o el precio que podrían cargar por sus productos en el mercado abierto. También es verdad que los trabajadores ingleses siguen trabajando más horas que los portugueses para tener el mismo resultado, pero es innegable que han ahorrado tiempo *con relación* a la carga de trabajo anterior al intercambio.

El modelo de Ricardo ilustra una verdad universal: se pueden conseguir enormes beneficios comerciando hábilmente, y sufrir un enorme desperdicio de tiempo y energía al tratar de hacerlo todo uno mismo, o incluso dividiendo las cosas por la mitad.

Lo cual nos lleva al tema que probablemente estabas esperando: tu matrimonio. Piensa en él como un negocio con dos socios. No sólo sois socios empresariales en el sentido de que trabajáis juntos por el bien de vuestra empresa, también sois socios comerciales que intercambian servicios, con frecuencia en forma de tareas domésticas. ¿Cómo decidir quién hace qué? ¿Quién debería especializarse en comprar el zumo de naranja y quién en

limpiar las ventanas? ¿Quién tendría que ocuparse de que la ropa esté lavada y doblada, y quién de poner la comida en la mesa a la hora de cenar? Todos querríamos que las preguntas de este tipo tuvieran una respuesta fácil; sin embargo, el problema de las tareas del hogar suele ser el principal motivo de división en una pareja. No tiene por qué serlo. La economía ofrece soluciones claras. Estás a punto de conocer a tres parejas, cada una de las cuales estuvo en un tris de deshacerse por culpa de todo tipo de deberes, al parecer estúpidos, sobre cuyo reparto mutuo se equivocaban absolutamente.

Una de las parejas, pensando que un reparto al 50 por ciento era como había que hacerlo, cometió el error de no tener ninguna especialización en absoluto. Otra se equivocó al calcular cuáles eran sus ventajas competitivas, y la tercera descubrió que las especializaciones no son estáticas y que, a veces, pueden cambiar cuando el propio matrimonio cambia.

## CASO PRÁCTICO N.º 1

### *Protagonistas: Eric y Nancy*

Eric y Nancy no habían oído hablar de David Ricardo cuando se enamoraron y decidieron fusionarse como socios comerciales para toda la vida. No estaban familiarizados con la teoría de la ventaja competitiva y, si hubiera salido el tema en una cena —lo cual, francamente, no sucedió nunca— se les habrían puesto los ojos vidriosos. Eric era fotógrafo y trabajaba para unas revistas ilustradas de cocina, y Nancy diseñaba una línea de ropa para adolescentes para una de esas cadenas que tienen tiendas en todos los centros comerciales del país. Se inclinaban más al arte que a la economía.

Sin embargo, la economía —la mala economía— dominaba su vida. Sin saberlo, se habían convertido en un caso práctico para estudiar cómo una mala división del trabajo puede dañar a una pareja por lo demás armónica. Esto sucedió porque Eric y Nancy dividieron el trabajo no basándose en quién hacía mejor cada tarea, sino en lo que parecía justo. Y justo, en su opinión, significaba un reparto estricto del 50/50.

Lo dividieron *todo* por la mitad. Tenían una cuenta bancaria conjunta en la cual se depositaban directamente sus salarios, que eran más o menos

equivalentes, y de la cual se transferían las mismas cantidades cada mes a sus cuentas individuales, para gastarlas como quisieran. Tenían un chuchito, llamado *Moo Shoo*, al que cada uno paseaba en mañanas alternas. Cuando Eric cocinaba, Nancy limpiaba. Cuando Nancy cocinaba, Eric limpiaba. Se ocupaban de la colada, el pago de las facturas, las visitas a la familia política y de la basura de forma rotativa. Eric se encargaba del cuarto de baño del piso de arriba y Nancy del de la planta baja.

Desde fuera, el sistema de Eric y Nancy les hacía parecer la pareja perfecta. Sus amigos se maravillaban de cómo desafiaban los estereotipos: *¡Eric sabe usar una fregona! ¡Nancy le da muchísima libertad! ¡Él es tan complaciente! ¡Ella va al Home Depot sola!*

Sólo había una pega: Eric y Nancy no eran felices.

### ***El problema: el matrimonio 50/50***

Aquí tenemos un rompecabezas; piensa en una empresa próspera cuyos empleados trabajan exactamente el mismo número de horas y hacen exactamente la misma cantidad de trabajo a cambio de exactamente la misma retribución.

¿Sigues pensando?

La razón es que, fuera de las líneas de montaje, no hay muchas empresas así.

Desde la tienda de comestibles a la oficina de tu gestor monetario, pasando por la página web donde lees las noticias, las empresas están organizadas en torno a la especialización. Los empleados tienen tareas diferentes que exigen clases diferentes de pericia, por las que reciben unos salarios más altos o más bajos. Los operadores de bonos conocen el mercado de bonos al dedillo, los agentes de Bolsa saben más de acciones. Hay personas que venden los anuncios que aparecen en la página web de *The Wall Street Journal* y otras que escriben los artículos, y ninguno de los dos grupos sabe mucho sobre lo que el otro hace todo el día.

Imagina qué pasaría si esos tipos de los anuncios empezaran a pasar la mitad del tiempo escribiendo artículos, y los periodistas dedicaran la mitad del suyo a vender anuncios, todo en nombre de la equidad. Sería un desastre.



El modelo de especialización se aplica igualmente a la economía en sentido amplio. Algunos países cultivan plátanos, otros fabrican coches, y otros hacen camisetas de tirantes.

La misma lógica es aplicable al matrimonio. Al insistir en una división «justa» del trabajo, Eric y Nancy crearon un monstruo. Debido a su concentración en el 50/50, había días en que las cosas parecían un poco *demandado* igualitarias.

Como cuando el cesto de la ropa desbordaba de ropa sucia y una Nancy agotada le decía a Eric, que estaba ocupado comprando en la web accesorios de segunda mano para la cámara: «Yo hice la colada la última vez; ahora te toca a ti».

O cuando Eric, que estaba cortando cebollas para hacer *tagine* de cordero, se daba cuenta de que Nancy estaba viendo *Ley y Orden* y pensaba: «Un momento, ¿por qué dedico todo este tiempo a preparar una comida especial cuando lo único que ella hace son macarrones con queso?»

O la vez que los padres de Nancy iban a ir a cenar y Eric y ella se pasaron todo el día discutiendo si el hecho de que Eric limpiara su despacho contaba realmente como «trabajo doméstico» en la misma medida que el hecho de que Nancy fregara todos los suelos, dado que, como ella decía, el despacho no era una «zona de vida común».

Así era la vida en casa de Eric y Nancy. Cada uno controlaba constantemente la carga de trabajo del otro y mantenía gráficos mentales sobre quién había hecho más o quién se había quedado atrás, y hacía sonar la alarma de injusticia cada vez que el reparto empezaba a inclinarse hacia —¡Santo cielo!— un 60/40. «Discutíamos por todo —dijo Nancy—. Pasábamos tanto tiempo peleando por quién hacía más y quién tenía que arriar más el hombro que es asombroso que consiguiéramos hacer algo.»

«Llegó un punto en que si yo estaba quitando el polvo y Nancy se estaba pintando las uñas, yo dejaba el trapo y me iba a mirar mi correo, para no acabar haciendo más que ella», confesó Eric.

Colgaron dos listas de tareas en la puerta de la cocina y las comprobaban con frecuencia para asegurarse de que ninguno de los dos se escaqueara.

Como puedes ver en la «lista básica de tareas» que hay en la página siguiente, creada por Nancy, incluso abrir el correo contaba como tarea. De

hecho, cuando se dio cuenta del tiempo que pasaba con el correo, decidió que era justo pasarle a Eric el trabajo de hacer la cama.

Para no ser menos, Eric creó una «lista avanzada de tareas» que incluía trabajos que se hacían una sola vez. Estos trabajos tendían a consumir más tiempo y ser más intensivos. Eric pensaba que había sido especialmente hábil cuando clasificó las tareas como «fáciles», «más difíciles» y «una lata», no fuera el caso que Nancy pensara que se quedaba con todas las cosas sencillas.

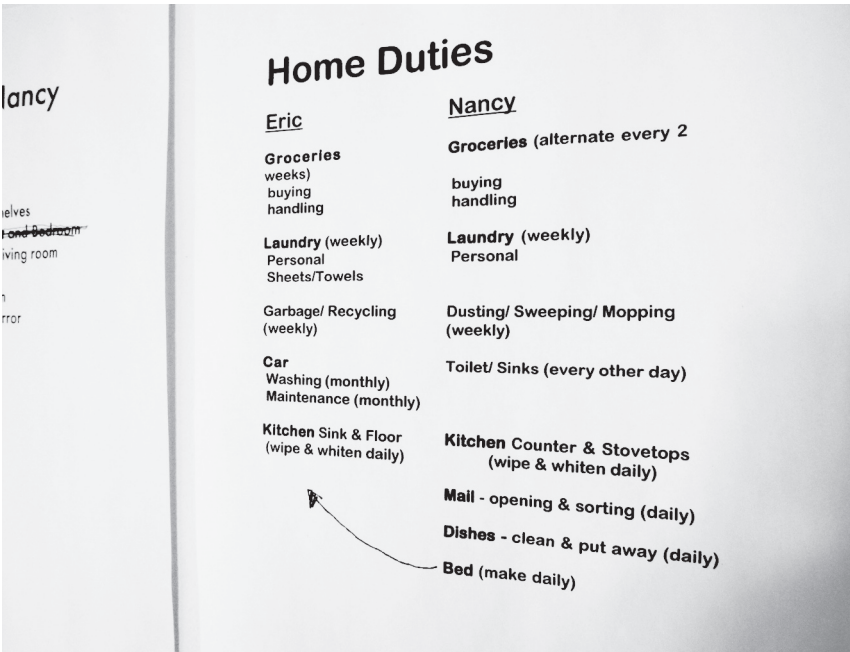


Figura 1: Lista básica de tareas.

**Deberes domésticos**

Eric

**Comida**

comprar  
preparar

**Colada (semanal)**

Personal  
Sábanas/Toallas  
Basura/Reciclaje  
(semanal)

**Coche**

Lavar (mensual)  
Mantenimiento (mensual)

**Fregadero y suelo cocina**

(limpiar y blanquear cada día)

Nancy

**Comida** (alternar cada dos  
semanas)

Comprar  
Preparar

**Colada (semanal)**

Personal

**Quitar el polvo/barrer/fregar**

(semanal)  
Váter/lavabos (cada dos días)

**Cocina: Encimera y fogones**

(limpiar y blanquear cada día)

**Correo** - Abrir y seleccionar  
(cada día)

**Platos** - Fregar y recoger  
(cada día)

**Cama** (hacer cada día)

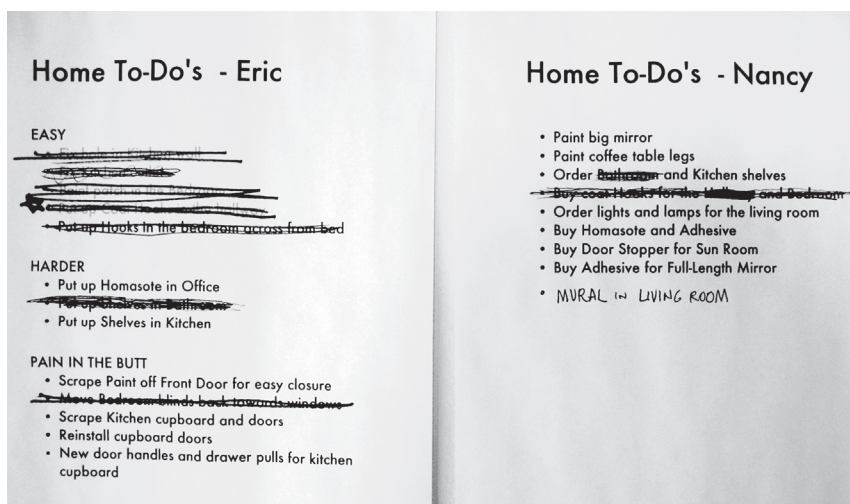


Figura 2: Lista avanzada de tareas.

**Cosas que hacer en casa. Eric****Fáciles**

- ▼ Guardar zapatillas
- ▼ Cambiar toallas
- ▼ Llevar

**Más difíciles**

- Poner cuadros en despacho
- ▼ Arreglar interruptor dormitorio
- Poner estantes en cocina

**Una lata**

- Rascar pintura de puerta calle para que cierre bien
- ▼ Ajustar cierre persianas
- Decapar armarios y puertas cocina
- Reinstalar puertas armarios
- Manijas nuevas puertas y pomos nuevos armarios

**Cosas que hacer en casa. Nancy**

- Pintar espejo grande
- Pintar patas mesa café
- Encargar estantes baño y cocina
- ▼ Comprar cuchillo cocina
- Encargar luces y lámparas para sala de estar
- Comprar espuma y adhesivo
- Comprar topes puertas solarium
- Comprar adhesivo para espejo cuerpo entero
- Mural en sala de estar

Eric y Nancy sabían, en cierto modo, que podían ser, por decirlo suavemente, «mezquinos» con las tareas del hogar, pero, de forma invariable, su paranoia podía más que ellos. A Nancy le preocupaba acabar siendo la típica «ama de casa» que lo hacía todo para su marido: el papel que había visto representar a su madre. ¿Y qué había conseguido su madre? Problemas de espalda y un marido que nunca decía gracias.

A Eric también le preocupaba que dieran por sentado lo que hacía. Cargaba con su propio bagaje: antiguas novias que se habían aprovechado de su buen carácter para hacer que satisficiera sus más mínimos caprichos. Nancy no era así, pero el bagaje es el bagaje y Eric seguía alerta.