

**DISCRIMEN, EXTERNALIDAD E INEFICIENCIA: UN ANÁLISIS DE LAS
IMPLICACIONES ECONÓMICAS DEL DISCRIMEN PARTIENDO DE LAS
PONENCIAS SOBRE LA RESOLUCIÓN 99 Y EL P. DE LA C. 1725¹**

Carlos A. Rodríguez, Ph.D.

A mi amigo y colega el Dr. Rafael Albarrán

$$\lim_{\text{Prejuicios} \rightarrow 0} \text{Discrimen} = 0$$

Resumen: Este trabajo intenta analizar las implicaciones económicas que conlleva el discrimen. Partiendo de las ponencias sobre la Resolución 99 y el P. de la C. 1725 y un análisis de equilibrio parcial con externalidad en el cual interactúan dos consumidores, se pudo corroborar la hipótesis propuesta. El modelo demostró que el discrimen genera ineficiencias en el sistema aunque el mismo se encuentre en equilibrio.

Abstract: This paper attempts to analyze the economic implications resulting from the discrimination. Based on the presentations about the “Resolución 99”, the “P. de la C. 1725” and an analysis of a partial equilibrium with externalities in which two consumers interact, can be corroborated the proposed hypothesis. The model proved that the discrimination generates inefficiencies in the system even if it is in equilibrium.

Palabras claves: Discrimen, externalidades, ineficiencia, análisis de equilibrio parcial.

¹ Este trabajo pudo realizarse gracias a la asistencia de la estudiante graduada Carla Quiñones Cruz y por un descargo de investigación de tres créditos provisto por la Facultad de Ciencias Sociales.

I. Introducción

El 20 de enero de 2008 se presentó ante la Comisión de lo Jurídico y Seguridad Pública de la Cámara de Representantes en el Capitolio de Puerto Rico, una Ponencia sobre los aspectos económicos en cuanto a la aprobación Resolución 99 (ver Apéndice 1). Más tarde, el 10 de julio de 2009, se presentó, frente a la misma comisión, otra ponencia sobre el P. de la C. 1725 (ver Apéndice 2).

De acuerdo a la ponencia sobre la Resolución 99, la misma pretende "...enmendar el Artículo II de la Constitución de Puerto Rico, para añadir una sección 21, y elevar a rango constitucional el derecho de un hombre y una mujer con capacidad legal, y que se obliguen mutuamente a ser esposo y esposa, y cumplir el uno para con el otro los deberes que la ley les impone, a contraer matrimonio; además de establecer la obligación del Estado de estimular, promover y proteger el matrimonio. En la exposición de motivos, se establece que se debe entender que el Estado tiene la obligación moral y legal de promover el bienestar colectivo de todos mediante la promoción y estímulo de la familia. Y que es el matrimonio entre un hombre y una mujer, la espina dorsal en la cual se cimenta la familia puertorriqueña" (Ponencia sobre la R.99, pág, 2). Bajo este contexto, la ponencia presentó "...un esquema analítico sobre las repercusiones económicas que puede tener la aprobación de la Resolución 99, bajo el concepto de racionalidad" (Ponencia sobre la R.99, pág, 2).

La ponencia sobre el P. de la C. 1725, fundamentada en la exposición de motivos del Proyecto, señala que dicho proyecto pretendía "...establecer la Política Pública del Gobierno de Puerto Rico en contra del discrimen por orientación sexual en cualquier gestión gubernamental, pública o privada..."(Ponencia sobre el P. de la C.

1725, pág, 2). Bajo este contexto, la ponencia fue un intento para contribuir con un análisis de las implicaciones económicas acerca de la aprobación de dicho Proyecto.

Ambas ponencias presentan un punto en común: las implicaciones económicas del discrimen. En ambas, se señala que la discriminación es una característica general de las sociedades humanas (racial, de género, sexual, por etnia, entre otros). Aunque es ilegal, hay tipos de discriminación más sutiles provocados por las diferencias entre grupos de la sociedad.

Según estas, cuando las diferencias económicas se deben a una característica personal e irrelevante, como en este caso, se dice que hay discriminación. En este caso, discriminar es tratar de forma distinta a las personas en función de características personales o utilizar prácticas que influyen negativamente en ciertos grupos. El discrimen no es un hecho meramente económico; sin embargo, es necesario reconocer que tiene implicaciones económicas. También se destacó que, la discriminación resulta en una fuerza poderosa de exclusión, ya que limita la capacidad de las personas para realizar transacciones y tener acceso a instituciones (Banco Interamericano de Desarrollo, 2008). Dicha exclusión, incluye mecanismos que impiden a ciertos individuos o grupos participar plenamente en las distintas esferas sociales. Son estos mecanismos estructurales los que determinan la falta de acceso a los servicios de salud, la marginación residencial, la inadecuada inserción en el mercado laboral, las tendencias hacia la segregación ocupacional, las limitaciones para recibir una educación de calidad y la ausencia de una representación política efectiva en el Estado (Figuroa et al, 1996; Torero et. al, 2004; Ñopo, et. al, 2004; Moreno et. al, 2004;

Benavides et. al, 2006). Es decir, la exclusión social implica efectos negativos en el bienestar y el desarrollo integral de un individuo y una colectividad.

De acuerdo a las ponencias, las teorías más aceptadas que explican el comportamiento discriminatorio son la de *discriminación por gusto* y la *discriminación estadística*. La discriminación por gusto señala que al empleador no le importa sacrificar la eficiencia productiva para satisfacer las preferencias producto de sus prejuicios y que en un mercado de trabajo competitivo la discriminación está destinada a desaparecer. Ya que, los empleadores que no pagan a sus trabajadores en función de su productividad terminarán siendo reemplazados por aquellos que sí lo hacen (ver Apéndices 1 y 2). La discriminación estadística señala que cuando las empresas tienen información limitada acerca de las habilidades y productividad de los trabajadores solicitantes a un puesto las empresas tienen un incentivo para usar las características fáciles de observar para discriminar estadísticamente entre trabajadores. El incentivo, es el de minimización los costos asociados a la búsqueda de información relacionada al solicitante (ver Apéndices 1 y 2).

Basándose en la discriminación estadística, la ponencia sobre las implicaciones económicas de la Resolución 99 señaló que la exclusión de los mercados, y la alteración de los precios son las repercusiones económicas más importantes que hubiese traído la aprobación de la misma. Fundamentado, en el mismo esquema analítico en la ponencia sobre el P. de la C. 1725 se señalaron cuatro repercusiones económicas que tienen relación directa con el discrimen, en especial por orientación sexual: la exclusión de la participación en el mercado laboral, la segregación ocupacional, la alteración del salario y el incremento en costos.

Desde el punto de vista microeconómico, los agentes económicos pueden estar en un nivel de consumo ineficiente, aunque el sistema se encuentre en equilibrio. Incluso, hasta los agentes que discriminan, pueden también llegar a un nivel de consumo ineficiente debido a los efectos directos e indirectos de sus acciones. Bajo el contexto de externalidad, se puede ver los efectos de las acciones, en términos económicos, de un agente que discrimina a otro y sus particularidades de consumo al ser discriminado. Esto puede ocurrir en cualquier tipo de discrimen.

A nivel macro, las decisiones basadas en prejuicios, que comprometan decisiones futuras hacen que las coincidencias de las necesidades entre los individuos no sólo se den por los estados de la naturaleza, como los de equilibrio general, sino por la influencia en las decisiones del gobierno y de las personas.

Los trabajos que tratan el tema del discrimen, en su mayoría, abordan el tema sobre sus efectos y consecuencias en el mercado laboral. Por ejemplo, Weichselbaumer (2003), señaló que la identidad de género afecta la posibilidad de ser considerada para una entrevista de trabajo y que las lesbianas son sujetas a discrimen. Para Drydakis (2009), existe discrimen en la contratación de hombres homosexuales en el sector privado. Estos trabajos concuerdan con lo encontrado por Badgett (1995) y Black, Makar, Sanders y Lowell (2003). Para, Badgett (1995) los hombres homosexuales y bisexuales ganan de 11 a 27 por ciento menos que los hombres heterosexuales y la mujeres homosexuales también ganan menos que las mujeres heterosexuales, aunque no significativo estadísticamente. Sin embargo, Black, Makar, Sanders y Lowell (2003), encontraron que los hombres homosexuales ganan 28 por

ciento menos que los heterosexuales y las mujeres homosexuales ganan 35 por ciento más que las heterosexuales.

No obstante, este trabajo intenta hacer un acercamiento sobre las implicaciones económicas del discrimen, partiendo de la hipótesis de que la acción de discriminar resulta en una externalidad negativa. Independiente de que el sistema se encuentre en equilibrio, la exclusión, el consumo de bienes para no ser discriminado y las insatisfacciones que pueda generar el discrimen, hacen que sea ineficiente. Ambos agentes, el que discrimina y el discriminado se ven afectados. Dicho acercamiento, se hará mediante un modelo de dos consumidores en el cual existe un agente económico que discrimina y otro que es discriminado. La próxima sección presenta el modelo propuesto y las implicaciones económicas de sus resultados.

II. El discrimen como una externalidad: modelo propuesto

En este apartado se presenta un modelo de equilibrio parcial basado en las condiciones de eficiencia, en presencia de discrimen similar al presentado en Varian (1997) para analizar las condiciones de eficiencia en presencia de externalidades. Se considera la optimización del consumidor como punto de partida para la relación entre sus patrones de consumo y el discrimen. Las implicaciones de los patrones de consumo de los agentes económicos en el sistema acarrearán costos que son absorbidos por todos los individuos que forman parte del sistema, lo que hace necesario analizar el modelo en presencia de externalidades (Varian, 1997).

Suponiendo un sistema de dos agentes. El agente 1, se considera el agente discriminado y el agente 2 como el agente que discrimina y dos tipos de bienes, los

bienes que participan en la discriminación, los cuales están incluidos en el vector x y los bienes que no participan que componen el vector y . El discrimen es un aspecto esencial para la satisfacción de ambos, en especial para el que es discriminado. A ambos agentes, por razones de discrimen, le interesa el consumo de x por parte del otro. Inicialmente, existen \bar{x} unidades de x y \bar{y} unidades de y .

Notación 2.1. El consumo de bienes y servicios del consumidor 1 y 2 se denotan x_1, x_2 y y_1, y_2 respectivamente.

Notación 2.2. El parámetro de exclusión de consumo por discrimen se denota por " δ " ($0 \leq \delta \leq 1$), con $(1 - \delta)$ como la ponderación de consumo por discrimen.

Notación 2.3. El parámetro del consumo de bienes que tiene que hacer el agente discriminado, para que sea discriminado lo menos posible (o no discriminado) se denota como " γ ".

De acuerdo a las Notaciones 2.2. y 2.3 al consumidor discriminado se le excluye del consumo de ciertos bienes y desea bienes que le ayuden a ser discriminado lo menos posible. Por ejemplo, a una persona obesa que, por su obesidad, se excluya de ciertas actividades y, para no ser excluido, consume bienes que le ayuden a ser menos obeso y, por ende, menos discriminado.

Colorario 2.1. El consumo del agente discriminado se compone del conjunto de bienes una vez es excluido por discrimen y de los bienes que quiere consumir para ser menos discriminado $x_1^* = \{(1 - \delta) + \gamma\} x_1$. No obstante, $x_1^* > x_1$ de acuerdo a la cantidad de bienes que consume el individuo 1 para ser menos discriminado y de cuan excluido del consumo de bienes sea.

Notación 2.4. La satisfacción no cuantificable que le genera el discriminar al agente discriminatorio se denota por Φ_2 .

Notación 2.5. La insatisfacción no cuantificable de ser discriminado se denota por $-\omega\Phi_2$ con $\omega > 1$.

Notación 2.6. Si U_1 es una función con variables cuantificables (x_1^*, x_2, y_1) y no cuantificables $(-\omega\Phi_2)$, entonces se denota dependencia de la utilidad para el consumidor 1 por: $\alpha_1 U_1(x_1^*, x_2, y_1; -\omega\Phi_2)$, con “ α_1 ” como el factor de ponderación de acuerdo a la eficiencia del Sentido de Pareto y maximización del bienestar. Para el consumidor dos se denota por: $\alpha_2 U_2(x_1^*, x_2, y_2; \Phi_2)$

Colorario 2.2. La asignación eficiente que maximiza la suma de las utilidades de ambos individuos sujeto a la restricción que impone el sistema es:

$$\begin{aligned} \max_{x_i, y_i} \quad & \alpha_1 U_1(x_1^*, x_2, y_1; -\omega\Phi_2) + \alpha_2 U_2(x_1^*, x_2, y; \Phi_2) \quad (1) \\ \text{sjt.} \quad & x_1^* + x_2 = \bar{x} \\ & y_1 + y_2 = \bar{y} \end{aligned}$$

La función lagrangiana resultante es:

$$Z = \alpha_1 U_1(x_1^*, x_2, y_1; -\omega\Phi_2) + \alpha_2 U_2(x_1^*, x_2, y; \Phi_2) + \lambda(\bar{x} - x_1^* - x_2) + \mu(\bar{y} - y_1 - y_2) \quad (2)$$

Las condiciones de primer orden de máximos y mínimos pueden expresarse de la manera siguiente:

$$\frac{\frac{\partial U_1}{\partial x_1^*}}{\frac{\partial U_1}{\partial y_1}} + \frac{\frac{\partial U_2}{\partial x_1^*}}{\frac{\partial U_2}{\partial y_2}} = \frac{\frac{\partial U_1}{\partial x_2}}{\frac{\partial U_1}{\partial y_1}} + \frac{\frac{\partial U_2}{\partial x_2}}{\frac{\partial U_2}{\partial y_2}} \quad (3)$$

La ventaja de este modelo es que se puede ver como la externalidad es internalizada (Varian, 1997). Para que ambos agentes aumenten su nivel de consumo, tienen que considerar lo que está dispuesto pagar el otro agente. El precio del agente uno por un bien “i” esta dado por: $p_1^i = \frac{\partial U_2}{\partial x_1^i}$, lo cual indica que el precio al que se enfrenta el agente discriminado se determina de acuerdo a las acciones del agente que discrimina, por la exclusión de mercado y por los bienes que tiene que consumir para no ser discriminado. No obstante, el precio que se enfrenta el agente dos es: $p_2^i = \frac{\partial U_1}{\partial x_2^i}$. En este caso, los efectos directos e indirectos de sus acciones se ven reflejados, por las acciones que afectaron al agente 1. Esto apoya la conjetura mencionada anteriormente, que señala que tanto el que discrimina como el discriminado pueden estar en un nivel de consumo ineficiente debido a su incapacidad de llegar por el acto del discrimen.

La única forma para que el equilibrio del sistema de lugar a un resultado eficiente es si el precio que se enfrenta cada uno lo consideren adecuado. De acuerdo al modelo, seria que el agente que es discriminado acepte el discrimen y que el que discrimina siga con sus acciones de discrimen, o que no haya discrimen y que entonces los acuerdos se den por los estados de la naturaleza de los individuos (su esquema de gustos y preferencias). Para el agente que es discriminado se le hará muy

difícil aceptar la estructura de precios con discrimen, independientemente de que el sistema se encuentre en equilibrio.

La inclusión del parámetro $[(1 - \delta)_i + \gamma]$ y de la variable no cuantificable Φ_2 indica claramente que el discrimen juega un papel importante en la determinación de los precios y en la determinación del consumo de bienes y servicios de los individuos en el sistema. El discrimen altera el consumo de bienes del estado de la naturaleza de los individuos ya sea por medio de la exclusión, por el consumo de otros bienes para disminuir el ser discriminado y por la insatisfacción que genera el discrimen. Es decir, el discrimen lleva a ineficiencias en el sistema tanto para el que discrimina como para el que es discriminado. A medida, que se vaya disminuyendo el discrimen, mayor eficiencia habrá en el sistema.

Estas conjeturas pueden ser expandidas a diferentes mercados. Por ejemplo, si se tienen dos individuos y para realizar ciertas funciones en un trabajo dado, uno de ellos es X por ciento más productivo que el otro. Sin embargo, la única diferencia es que el más productivo es homosexual y el otro heterosexual. Si sabiendo lo anterior, el empleador, selecciona al individuo heterosexual, porque sobrepone la orientación sexual a la productividad, aunque le pague al individuo seleccionado un salario de acuerdo a su productividad marginal, no se estará en una frontera eficiente, ya que la selección fue por orientación sexual y no por productividad. Esta decisión le traerá una pérdida económica al empleador la cual puede traducirse en una pérdida social. Es decir, una decisión fundamentada sobre bases discriminatorias, puede acarrear consecuencias negativas que pueden conllevar a costos sociales.

Adicional, el empleado desplazado por su orientación sexual tendrá una insatisfacción mayor a la satisfacción que le genera dicha satisfacción al empleador. Esto, puede traducirse en cierto tipo de conductas, ya sea, por ejemplo, que esconda su orientación sexual. También, hace que su proceso de búsqueda de empleo se alargue, lo cual tiene efectos adversos a nivel del desempleo, y o se enfrente a situaciones las cuales lo lleven a tener ciertos tipos de comportamientos que no son de su naturaleza propia u otros no aceptados socialmente. Es decir, que el discrimen, de cualquier índole, trae un sinnúmero de consecuencias adversas tanto para los individuos como para la sociedad.

III. Conclusiones

Partiendo de las ponencias presentadas respecto a la Resolución 99 y el P, de la C. 1725 y un modelo equilibrio parcial basado en las condiciones de eficiencia, en presencia de discrimen, así como la introducción de ciertos parámetros y una variable no cuantificable, se pudo corroborar la hipótesis de que el discrimen genera ineficiencias en el sistema.

Según el modelo, el acto de discrimen puede llevar a tanto al que discrimina como al discriminado a desacuerdos en el sistema de precios. La eficiencia se daría en los casos en el que es discriminado acepte que lo excluyan del mercado, acepte que tiene que consumir ciertos tipos de bienes para que no sea discriminado e internalice la insatisfacción que le genera que lo discriminen o en el que el discrimen tienda a cero.

En cuanto el discrimen altere el estado de la naturaleza de la satisfacción de los individuos, el sistema económico será ineficiente. Mientras el sistema de precios, quien coordina las decisiones de consumo de los agentes en el sistema, dependa

significativamente de las acciones relacionadas al discrimin, mencionadas en el párrafo anterior, la ineficiencia difícilmente podrá ser disminuida. Este análisis puede ser expandido a otros aspectos de la economía y la sociedad.

IV. Bibliografía

Abadía, Luz K. (2005). "Discriminación salarial por sexo en Colombia: un análisis desde la discriminación estadística." Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Pontificia Universidad Javeriana.

Arrow, Kenneth. (1972). "The Theory of Discrimination." En Ashenfelter y A. Rees (eds.), *Discrimination in Labor Markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Badgett, M. V. Lee. 1995. "The Wage Effects of Sexual Orientation Discrimination." *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 48, No. 4 (July), pp. 726- 739.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2008). "Discriminación en América Latina: eso que casi todos ven." Informe de Progreso Económico y Social.

Becker, Gary. (1957). *The Economics of Discrimination*. University of Chicago Press Chicago.

Benavides, Martín; Máximo Torero y Néstor Valdivia. (2006). "Más allá de los promedios: Afrodescendientes en América Latina." Documento de trabajo del Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo y el Banco Mundial. Josefina Stubbs y Hiska N. Reyes (eds.).

Benítez, Luis, Indira Luciano y Carlos A. Rodríguez. "Ponencia sobre el P. de la C. 1725". Trabajo presentado a la Comisión de lo Jurídico y Seguridad Pública, Cámara de Representantes. El Capitolio, San Juan, Puerto Rico.

Benítez, Luis, Indira Luciano y Carlos A. Rodríguez. "*Ponencia sobre la R. de la S. 99*". Trabajo presentado a la Comisión de lo Jurídico y Seguridad Pública, Cámara de Representantes. El Capitolio, San Juan, Puerto Rico.

Black, Dan A., Makar, Hoda R., Sanders, Seth G., and Taylor, Lowell J. 2003. "The Earnings Effects of Sexual Orientation." *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 56, No. 3 (April), pp. 449-469.

Drydakis, Nick. 2009. "Sexual orientation discrimination in the labour market." *Labour Economics*, Vol. 16, (January) pp. 364–372.

Figuroa, Adolfo, Teófilo Altamirano y Denis Sulmont. 1996. Exclusión Social y Desigualdad en el Perú. Lima: Instituto Internacional de Estudios Laborales (IZA)/ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)/ Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Moreno, Martin, Hugo Ñopo, Jaime Saavedra y Máximo Torero. (2004). "Gender and Racial Discrimination in Hiring: A Pseudo Audit Study for Three Selected Occupations in Metropolitan Lima." IZA, artículo de discusión número 979.

Mulé, Nick J. 2007. Chapter 21: Sexual orientation discrimination in health care and social service policy: A comparative analysis of Canada, the UK and USA. Selection and editorial matter M.V. Lee Badgett and Jefferson Frank; individual chapters, the contributors.

Ñopo, Hugo, Saavedra, Jaime y Torero, Maximo. (2003). "Ethnicity and Earnings in Urban Peru." IZA, artículo de discusión número 980.

Phelps, Edmund (1972). "The Statistical Theory of Racism and Sexism." American Economic Review, LXII, 659-661.

Reher, D. S. (1998) "Family Ties in Western Europe: Persistent Contrasts," Population and Development Review, 24. 203-34

Torero, Maximo, Jaime Saavedra, Hugo Ñopo and Javier Escobal. (2004). "An Invisible Wall? The Economics of Social Exclusion in Peru." En Mayra Buvinic, Jaqueline Mazza y Ruthane Deutsch (eds.), Social Inclusion and Economic Development in Latin America. Washington, DC: IDB y Johns Hopkins University Press.

Vera, Patricia. (2006). "La discriminación en los procesos de selección de personal." Oficina Internacional del Trabajo en Ginebra, Documento de trabajo número 46.contributors.

Weichselbaumer, Doris. 2003. "Sexual orientation discrimination in hiring." Labor Economics Vol.10, (June) pp. 629-642.

Apéndice 1

25 de enero de 2008

Hon. Liza M. Fernández Rodríguez
Presidenta
Comisión de lo Jurídico y Seguridad Pública
Cámara de Representantes
El Capitolio
San Juan, Puerto Rico

Ponencia sobre la R. de la S. 99

Buenos tardes, Honorable Liza M. Fernández Rodríguez, Presidenta de la Comisión de lo Jurídico y Seguridad Pública de la Cámara de Representantes, y a todos los honorables miembros de la Comisión. Para propósito del registro mi nombre es Luis R. Benítez Hernández, Profesor Adjunto del Departamento de Economía la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras y pasado Presidente de la Asociación de Economistas de Puerto Rico (AEPR). Me acompañan los profesores: Indira Luciano Montalvo, Ph.D, Catedrática Auxiliar y Carlos Rodríguez Ramos, Ph.D, Catedrático Asociado, ambos del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Nos sentimos muy honrados de comparecer ante ustedes para presentarles nuestros comentarios a la polémica Resolución 99.

Estamos convencidos que las circunstancias por las que atraviesa el País hacen necesario que la toma de decisiones del Estado tomen carácter racional al fundamentarse en la mayor cantidad de información disponible. La palabra racional significa la elección de cualquier ruta de acción que maximice el bienestar.

Los economistas estamos acostumbrados a analizar la toma de decisiones bajo el concepto de racionalidad y las repercusiones que esto conlleva en el bienestar de la sociedad. Por tanto, hoy respondemos a nuestro deber profesional de proveer un esquema analítico sobre las repercusiones económicas que puede tener la aprobación de la Resolución 99, bajo el concepto de racionalidad.

El objeto de la señalada Resolución es enmendar el Artículo II de la Constitución de Puerto Rico, para añadir una sección 21, y elevar a rango constitucional el derecho de un hombre y una mujer con capacidad legal, y que se obliguen mutuamente a ser esposo y esposa, y cumplir el uno para con el otro los deberes que la ley les impone, a contraer matrimonio; además de establecer la obligación del Estado de estimular, promover y proteger el matrimonio. En la exposición de motivos se establece que se debe entender que el Estado tiene la obligación moral y legal de promover el bienestar colectivo de todos mediante la promoción y estímulo de la familia. Y que es el matrimonio entre un hombre y una mujer la espina dorsal en la cual se cimenta la familia puertorriqueña. En palabras simples, la Resolución 99, define a la familia como la organización institucional del matrimonio entre hombre y una mujer. Como consecuencia, la elevación a rango constitucional de esta definición genera una situación que altera la percepción de la realidad de la sociedad puertorriqueña.

Según el último censo federal (2000), en Puerto Rico habían 1,261,325 hogares de los cuales 1,004,080 ó 79 por ciento eran hogares constituidos en familias, según la definición de familia del censo federal. Del total de familias indicado, 682,804 hogares o el equivalente a 54 por ciento estaban constituidos por familias de esposos y esposas, otros 525,721 hogares o lo que equivale al 41 por ciento estaban constituidos por la combinación de familias cuyo jefe es una mujer sola (268,245), parejas no casadas (40,238) y otra forma de organización familiar.

Esto muestra que, aunque en Puerto Rico la familia constituye la célula básica de la sociedad, la cual da cohesión y estabilidad, simplificar su definición como pretende la Resolución 99, constituye una forma de ocultar y eludir la situación real del entorno social prevaleciente. La institución de la familia es una realidad positiva que se inscribe en el curso de la historia y se modifica con el paso del tiempo; como lo prueba su representación dentro de los límites demográficos, las condiciones de la producción, la dinámica de las condiciones de alianza y el marco político.

El historiador de la familia, Reher (1998), consideró que definir la familia no es una cuestión sencilla, ya que es una fuente continua de controversia. Es el resultado de la formación de la unidad conyugal, el grupo doméstico co-residente, la red extensa de parentesco y el desarrollo de los grupos de parentesco a lo largo del tiempo, en la medida en que representan aspectos diferentes y complementarios de una institución que tiene capacidad para exigir lazos de lealtad y autoridad.

El economista Gary Becker, Premio Nobel de Economía, en sus trabajos sobre las estructuras de las sociedades, concluyó que el mayor tesoro de estas era el capital humano que poseían, entiéndase: “el conocimiento y las habilidades que tienen las

personas". Este capital humano es importante, porque el funcionamiento de la economía actual se basa en la creación, difusión y utilización del conocimiento. Posiblemente, lo más interesante de los estudios de Becker y posteriores, es que parte fundamental de ese conocimiento se difunde principalmente por medio de las familias (valores, costumbres, etc.), luego por los centros de educación y finalmente los puestos de trabajo. La familia no sólo es la principal institución económica de cualquier país, sino que también es la responsable del estado de la sociedad donde se desenvuelve.

Es muy importante comprender que la familia es el primer lugar donde se forma el capital humano, aquí el ser humano empieza a conocer las primeras nociones del sentido de responsabilidad, respeto y al mismo tiempo la importancia de un trabajo bien hecho. Es menester de cualquier gobierno aportar mediante la política pública suficiente ayuda para armonizar la vida del trabajo de la casa y la vida laboral externa, para no erosionar la familia.

La pretensión de elevar a rango constitucional una definición de familia que excluye al 46% de los hogares puertorriqueños, generaría una situación de erosión y de discriminación.

LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONÓMICA:

La economía dirige su atención hacia el individuo que toma decisiones bajo condiciones de escasez; esto quiere decir que no existen los recursos suficientes para satisfacer las necesidades de cada quien, y ante estas circunstancias se requiere hacer elecciones acerca del uso de tales recursos, con miras a maximizar la satisfacción. En una economía de mercado, es el individuo a quien, en última instancia, le corresponde comprar bienes y servicios que incorpora como medios para producir satisfacción, los

cuales adquiere, principalmente, mediante el ingreso que obtiene por su oferta de mano de obra en el mercado laboral. Al este individuo ser miembro de una familia y ésta, como unidad económica, queda sujeta a las interdependencias de las decisiones personales, tanto el consumo como el ingreso serán inherentes al individuo y la familia. Entonces, la familia toma decisiones racionales como unidad económica; buscando obtener el máximo bienestar dado su presupuesto; lo cual se refleja en la maximización del bienestar del grupo. El esfuerzo por alcanzar el máximo bienestar posible requiere una selección de la combinación más apropiada de bienes y servicios. En una economía de mercado, las fuentes de bienestar son provistas por la familia mediante la asignación de tiempo para la transformación de mercancías compradas, principalmente, con el ingreso obtenido en el mercado laboral.

Las familias enfrentan limitaciones en su propósito de maximizar su bienestar como resultado de la restricción presupuestaria. Pero también, se enfrentan a restricciones legales y socioculturales, como es el caso de la que se pretende, al definir a la familia como solo la unión matrimonial esposo y esposa. Estas restricciones conllevan al surgimiento de la discriminación hacia familias con características distintas.

LA DISCRIMINACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA ECONÓMICA:

La discriminación es una característica general de las sociedades humanas (racial, de género, sexual, por etnia, entre otros). Aunque es ilegal, hay tipos de discriminación más sutiles provocados por las diferencias entre grupos de la sociedad. No obstante, en este caso, estamos analizando un intento de reconocimiento constitucional de la discriminación.

Cuando las diferencias económicas se deben a una característica personal e irrelevante, como en este caso, se dice que hay discriminación. Discriminar, entonces, es tratar de forma distinta a las personas en función de características personales o utilizar prácticas que influyen negativamente en ciertos grupos. El discrimen no es un hecho meramente económico; sin embargo, es necesario reconocer que tiene implicaciones económicas.

Según el Informe de Progreso Económico y Social del Banco Interamericano de Desarrollo del año 2008, la discriminación resulta en una fuerza poderosa de exclusión, ya que limita la capacidad de las personas para realizar transacciones y tener acceso a instituciones que permiten a los grupos que no son objeto de discriminación obtener resultados socialmente valiosos. Es evidente, que existen diferencias significativas en los resultados económicos y sociales vinculados a la discriminación.

Dicha *exclusión social* incluye mecanismos que impiden a ciertos individuos o grupos sociales participar plenamente en las distintas esferas sociales. Son estos mecanismos estructurales los que determinan la falta de acceso a los servicios de salud, la marginación residencial, la inadecuada inserción en el mercado laboral, las tendencias hacia la segregación ocupacional, las limitaciones para recibir una educación de calidad y la ausencia de una representación política efectiva en el Estado (Figueroa et al, 1996; Torero et. al, 2004; Ñopo, et. al, 2004; Moreno et. al, 2004; Benavides et. al, 2006). Es decir, la exclusión social implica efectos negativos en el bienestar y el desarrollo integral de un individuo, la familia y una colectividad.

Los economistas han contribuido con investigaciones teóricas, empíricas y analíticas al estudio del problema de la discriminación. Actualmente, las teorías más

aceptadas que explican el comportamiento discriminatorio son la de *discriminación por gusto* y la *discriminación estadística*. Ambas teorías, se enfocan en el estudio del fenómeno en el mercado laboral; sin embargo, las mismas se han aplicado en otros ámbitos.

Discriminación por gusto

Esta teoría fue desarrollada por Gary Becker (1957), Premio Nobel en Economía en el año 1992, y se basa en la idea de que hay personas a quienes les desagrada trabajar, contratar o compartir el lugar de trabajo con personas del grupo minoritario y están dispuestas a pagar por no hacerlo. Es decir, al empleador no le importa sacrificar la eficiencia productiva para satisfacer esas preferencias producto de sus prejuicios (Abadía, 2005 y Vera, 2006).

Becker enfatiza en las consecuencias de la discriminación, concluyendo que en un mercado de trabajo competitivo la discriminación está destinada a desaparecer. La razón de lo anterior es que los empleadores que no pagan a sus trabajadores en función de su productividad terminarán siendo reemplazados por aquellos que sí lo hacen.

Discriminación estadística

La teoría de la discriminación estadística, desarrollada por Edmund Phelps (1972) y Keneth Arrow (1973), premios Nobel en Economía 2006 y 1971, respectivamente, intenta explicar la persistencia de la discriminación aceptando muchos supuestos del enfoque anterior, pero alcanzando diferentes conclusiones sobre su futuro.

Este modelo se basa en la premisa que las empresas tienen información limitada acerca de las habilidades y productividad de los trabajadores solicitantes a un puesto. En esta situación, las empresas tienen un incentivo para usar las características fáciles de observar para discriminar estadísticamente entre trabajadores. Este incentivo, es el de minimización de costos, bajo un análisis de racionalidad. Refiriéndose a los costos asociados a la búsqueda de información relacionada al solicitante.

RELEVANCIA EN TÉRMINOS ECONÓMICOS DE LA IMPLANTACIÓN DE LA RESOLUCIÓN 99:

Los enfoques explicados fueron desarrollados para el análisis del mercado laboral; no obstante, han sido aplicados en otros ámbitos, como se mencionó anteriormente. Cabe señalar que la teoría de la discriminación estadística es más conocida fuera de la corriente de la economía laboral y hace énfasis en las consecuencias de la acción colectiva de un grupo contra otro (Abadía, 2005). Por estas características, decidimos que la discriminación estadística es el enfoque que mejor se aplica a la problemática que aquí discutimos.

Para su aplicación, decidimos considerar una definición un tanto más amplia: la discriminación estadística es cuando se juzga a una persona en función de las características medias del grupo al que pertenece y no en función de sus características (Abadía, 2005). Esta forma de discriminación cataloga a las personas en función de las características del grupo y refuerza así el estereotipo original. Se trata de una valoración incorrecta e injusta con respecto a muchos individuos pertenecientes al grupo.

Con la aprobación de la Resolución 99 y la elevación a rango constitucional de un solo tipo de familia, se estaría discriminando contra otros tipos de uniones familiares existentes y reconocidas por el Estado en el Censo Federal. Esto, aumenta la aceptación y, por lo tanto, la probabilidad de este tipo de discrimen en la sociedad. Cuando esto ocurre el individuo discriminado, en este caso parejas o familias, llegará a afectarse negativamente por la pérdida de oportunidades en la sociedad. La pérdida de oportunidades se refleja en la exclusión del individuo de actividades económicas, además de proveer incentivos para ocultar las características que lo hacen objeto de discrimen.

Basándonos en el esquema analítico seleccionado, identificamos las principales repercusiones económicas de este tipo de discrimen:

1. Exclusión de los mercados

Las familias o parejas que no cumplieran con las características propuestas en la Resolución 99, de ser aprobada, podrían enfrentar restricciones en la participación en los mercados por discriminación estadística. Esto significa que al no poseer las características aceptadas por la sociedad y no conocerse otras características del individuo, no se le permita el acceso a mercados de bienes y servicios, como por ejemplo, de salud, de educación, de trabajo, de bienes inmuebles, entre muchos otros. Al introducir este tipo de discrimen no solo se afecta al individuo y a la familia, sino también el funcionamiento de los mercados, los cuales obtendrían resultados ineficientes por existir individuos insatisfechos, afectando el bienestar.

Por ejemplo, una pareja o familia que decida vivir en una casa rentada, investigará las oportunidades que enfrenta en este mercado considerando sus gustos y preferencias y los precios de las casas disponibles. Sin embargo, pueden negarle la posibilidad de rentar algunas de las casas consideradas por no poseer las características propuestas por la Resolución 99.

2. Alteración de los precios

Esta repercusión ocurre cuando las parejas o familias que no posean las características discutidas puedan participar de los mercados, pero sean desincentivados por un trato desigual en relación al precio. Es decir, que enfrenten precios más altos que el resto de la población como un mecanismo que utilice el que discrimina para desincentivarlos a participar en los mercados. Utilizando el ejemplo anterior, podríamos suponer que le permitan rentar la casa a un precio más alto que el establecido en el mercado.

En nuestro trabajo diario como peritos en Economía, nos enfrentamos a otras situaciones relacionadas al tema discutido. Por lo que reconocemos que existen otros elementos económicos de discusión actual significativa, como por ejemplo los arreglos económicos que surgen en la convivencia de parejas no casadas, y los resultados asociados a la ruptura de la pareja o muerte de alguno de los individuos. La elevación a rango constitucional de lo que pretende la Resolución 99, eliminaría cualquier posibilidad de solucionar dichos problemas, lo que conllevaría efectos económicos negativos irreparables.

Luego de este análisis, nos permitimos exponer las siguientes consideraciones finales:

1. El concepto de familia que se expone en la propuesta Resolución 99, no coincide con la realidad social de Puerto Rico, lo cual está apoyado por los datos censales que presentamos.
2. El aprobar el reconocimiento constitucional de una realidad alterada conlleva a la discriminación hacia familias que posean otras características, es decir el 46 por ciento de los hogares.
3. Esta discriminación tiene repercusiones económicas negativas, que se materializan en la alteración de los precios y en la exclusión de la participación en los mercados. Generando un funcionamiento ineficiente de los mercados y provocando la insatisfacción de los individuos y las familias.
4. Además de las ineficiencias mencionadas, se plantea un problema de justicia social y equidad, con repercusiones negativas no solo en el bienestar del individuo, como agente económico, y en la familia, sino también en el bienestar de toda la sociedad puertorriqueña.

Para terminar, se debe reconocer que cualquier tipo de discriminación es injusta y dañina, y que sus repercusiones deben ser consideradas en la toma de decisiones de política pública.

Apéndice 2

10 de julio de 2009

Hon. Liza M. Fernández Rodríguez
Presidenta
Comisión de lo Jurídico y de Ética
Cámara de Representantes
El Capitolio
San Juan, Puerto Rico

Ponencia sobre el P. de la C. 1725

Buenas tardes, Honorable Liza M. Fernández Rodríguez, Presidenta de la Comisión de lo Jurídico y de Ética de la Cámara de Representantes, y a todos los honorables miembros de la Comisión. Para propósito del registro mi nombre es Carlos A. Rodríguez Ramos, Ph.D., Catedrático Asociado de la Universidad de Puerto Rico y me acompaña la Doctora Indira Luciano Montalvo, Catedrática Auxiliar de la misma Institución. Nos sentimos muy honrados de comparecer ante ustedes para presentarles nuestros comentarios acerca del Proyecto de la Cámara 1725.

En una sociedad con un sistema económico capitalista, como en la que vivimos, los individuos que la componen satisfacen la mayor parte de sus necesidades mediante el intercambio de bienes y servicios en los mercados. Un mercado representa la interacción de los individuos para establecer los precios que dan paso al intercambio de bienes y servicios. En términos económicos, nos referimos a los individuos como agentes económicos, los cuales pueden considerarse como consumidores y productores. La teoría económica tradicional establece que el funcionamiento de los mercados por sí solos asegura resultados eficientes para los agentes económicos. Sin

embargo, ese mismo funcionamiento no garantiza la equidad ni la justicia social, siendo esto una de las funciones del gobierno.

En este contexto, el Proyecto de la Cámara 1725 adquiere importancia como un mecanismo del gobierno para promover no tan solo la equidad y la justicia social, sino también el funcionamiento eficiente de los mercados. El mencionado Proyecto contempla "...establecer la Política Pública del Gobierno de Puerto Rico en contra del discrimen por orientación sexual en cualquier gestión gubernamental, pública o privada...". En la exposición de motivos de dicho Proyecto se reconoce el discrimen como una violación de los derechos humanos. Es nuestro deber profesional y social contribuir con un análisis de las implicaciones económicas acerca de la aprobación del Proyecto, lo cual presentamos a continuación.

La discriminación es una característica general de las sociedades humanas (racial, de género, sexual, por etnia, entre otros). Aunque es ilegal, hay tipos de discriminación más sutiles provocados por las diferencias entre grupos de la sociedad.

Cuando las diferencias económicas se deben a una característica personal e irrelevante, como en este caso, se dice que hay discriminación. Discriminar, entonces, es tratar de forma distinta a las personas en función de características personales o utilizar prácticas que influyen negativamente en ciertos grupos. El discrimen no es un hecho meramente económico; sin embargo, es necesario reconocer que tiene implicaciones económicas.

La discriminación resulta en una fuerza poderosa de exclusión, ya que limita la capacidad de las personas para realizar transacciones y tener acceso a instituciones (Banco Interamericano de Desarrollo, 2008). Dicha exclusión, incluye mecanismos que

impiden a ciertos individuos o grupos participar plenamente en las distintas esferas sociales. Son estos mecanismos estructurales los que determinan la falta de acceso a los servicios de salud, la marginación residencial, la inadecuada inserción en el mercado laboral, las tendencias hacia la segregación ocupacional, las limitaciones para recibir una educación de calidad y la ausencia de una representación política efectiva en el Estado (Figueroa et al, 1996; Torero et. al, 2004; Ñopo, et. al, 2004; Moreno et. al, 2004; Benavides et. al, 2006). Es decir, la exclusión social implica efectos negativos en el bienestar y el desarrollo integral de un individuo y una colectividad.

Los economistas han contribuido con investigaciones teóricas, empíricas y analíticas al estudio del problema de la discriminación. No obstante, nuestro análisis se enfoca en las implicaciones de la discriminación en el mercado laboral, ya que el Proyecto de la Cámara 1725 va dirigido a enmendar un grupo de leyes, en su mayoría, relacionadas a este mercado. Incluso, las teorías más aceptadas que explican el comportamiento discriminatorio son la de discriminación por gusto y la discriminación estadística, ambas desarrolladas para el estudio del fenómeno en el mercado laboral. La teoría de la discriminación por gusto fue desarrollada por Gary Becker (1957), Premio Nobel en Economía en el año 1992, y se basa en la idea de que hay personas a quienes les desagrada trabajar, contratar o compartir el lugar de trabajo con personas del grupo minoritario y están dispuestas a pagar por no hacerlo. Es decir, al empleador no le importa sacrificar la eficiencia productiva para satisfacer esas preferencias producto de sus prejuicios (Abadía, 2005 y Vera, 2006).

Becker enfatiza en las consecuencias de la discriminación, concluyendo que en un mercado de trabajo competitivo la discriminación está destinada a desaparecer. La

razón de lo anterior, es que los empleadores que no pagan a sus trabajadores en función de su productividad terminarán siendo reemplazados por aquellos que sí lo hacen.

Por su parte, la teoría de la discriminación estadística, desarrollada por Edmund Phelps (1972) y Kenneth Arrow (1973), premios Nobel en Economía en los años 2006 y 1971, respectivamente, intenta explicar la persistencia de la discriminación aceptando muchos supuestos del enfoque anterior, pero alcanzando diferentes conclusiones sobre su futuro.

Este modelo se basa en la premisa que las empresas tienen información limitada acerca de las habilidades y productividad de los trabajadores solicitantes a un puesto. En esta situación, las empresas tienen un incentivo para usar las características fáciles de observar para discriminar estadísticamente entre trabajadores. Este incentivo, es el de minimización de costos, bajo un análisis de racionalidad, refiriéndose a los costos asociados a la búsqueda de información relacionada al solicitante.

Basándonos en las teorías anteriores, identificamos cuatro repercusiones económicas principales de este tipo de discrimen: la exclusión de la participación en el mercado laboral, la segregación ocupacional, la alteración del salario y el incremento en costos.

La exclusión de la participación en el mercado laboral implica que los individuos con orientación sexual distinta a la de su empleador podrían enfrentar restricciones en la participación en dicho mercado por discriminación estadística. Esto significa que al no poseer las características aceptadas por el empleador y no conocerse otras

características del individuo, no se le permita el acceso a este mercado o se le expulse del mismo.

Con la segregación ocupacional se hace referencia a la posibilidad de que a un grupo de personas con las mismas características se le asocie a ciertas ocupaciones.

Al ser objeto de discriminación, se reducen sus posibilidades en el mercado laboral.

Otro caso es cuando se le permite al individuo participar del mercado laboral, pero son desincentivados por un trato desigual en relación al salario. Es decir, que enfrenten salarios más bajos que el resto de la población como un mecanismo que utilice el empleador que discrimina para desincentivarlos a participar en el mercado laboral.

No solo el individuo como trabajador se afecta por la discriminación en el mercado laboral, sino también como productor o empresa. Un empleador que sacrifica la eficiencia productiva para satisfacer sus prejuicios incrementa los costos de producción de la empresa.

Luego de este análisis, nos permitimos exponer las siguientes consideraciones finales:

1. La discriminación en el mercado laboral tiene repercusiones económicas negativas, que se materializan en la exclusión de la participación en dicho mercado, en la segregación ocupacional, en la alteración del salario y en el incremento en costos. Generando un funcionamiento ineficiente de este mercado y provocando la insatisfacción de los individuos como consumidores y productores.

2. Las repercusiones económicas mencionadas, plantean un problema de ineficiencia en el mercado laboral, además de justicia social y equidad, con

repercusiones negativas no solo en el bienestar del individuo, como agente económico, sino también en el bienestar de toda la sociedad puertorriqueña.

3. Es responsabilidad del Gobierno promover el funcionamiento eficiente de los mercados, además de la equidad y la justicia social relacionadas a estos.

Como economistas y científicos sociales, reconocemos la existencia de repercusiones económicas negativas de la discriminación en el mercado laboral por orientación sexual, por lo que nos expresamos a favor de la aprobación del Proyecto de la Cámara de Representantes 1725.