

Capítulo Catorce

GOBERNANZA ECONÓMICA: MERCADOS, ESTADOS Y COMUNIDADES

Cuál de estos sistemas [*planificación central o competencia*] puede resultar el más eficaz depende sobre todo de conocer cuál de ellos ofrece mayores posibilidades respecto a la utilización más completa de los conocimientos existentes. Y esto, a su vez, depende de si es más probable que tengamos éxito poniendo a disposición de una sola autoridad central todo el conocimiento que debe ser usado pero que en principio se halla disperso entre muchos individuos diferentes, o transmitiendo a éstos individuos el conocimiento adicional necesario para poder ajustar sus planes con los de los demás.

- F.A Hayeck, “El uso del conocimiento en la Sociedad”
(1945)

Los legisladores sólo hacen virtuosos a los ciudadanos habituándolos a serlo; tal es ciertamente el deseo fijo de todo legislador; si él no es exitoso haciendo esto, su legislación será un fracaso. Esta es precisamente la diferencia que separa una buena constitución de una mala.

- Aristóteles, *Ética Nicomaquea* (350 A.C)

El hombre de sistemas...imagina que puede organizar los diferentes miembros de una gran sociedad con la facilidad con la que organiza las diferentes piezas en un tablero de ajedrez; él no considera...que en el gran tablero de ajedrez de la sociedad humana, cada pieza tiene un principio de movimiento propio.

- Adam Smith, *La Teoría de los Sentimientos Morales* (1759)

EN ALGUNOS barrios de Chicago, los adultos castigan a los jovencitos que faltan a clase, arman alboroto o pintan los muros con graffiti. Los residentes también están dispuestos a intervenir en audiencias públicas para mantener las instalaciones del barrio como la sede local de bomberos amenazada con recortes de presupuesto. Todos estos son ejemplos de lo que Sampson, Raudenbush, y Earls (1997) llaman *eficacia colectiva*. Cuando los vecinos expresan un alto nivel de eficacia colectiva, el crimen violento es considerablemente más bajo, controlando por un amplio rango de características individuales y de la comunidad, incluyendo tasas de crimen anteriores. En otros barrios, los residentes adoptan un enfoque de menor intervención. Sampson, Raudenbush, y Earls encontraron una variación considerable de eficacia colectiva en los barrios, con ejemplos de barrios ricos y pobres, barrios de blancos y negros, ambos exhibiendo niveles altos y bajos de eficacia. Notablemente, la heterogeneidad étnica fue considerablemente menos importante para predecir eficacia colectiva baja que las medidas de desventaja económica, la tasa de vivienda propia baja y otros indicadores de inestabilidad residencial. Los barrios de Chicago ilustran la aplicación informal de las normas de la comunidad.

Las cooperativas pesqueras en la bahía de Toyama en Japón ilustran otro aspecto de solución de problemas comunitarios (Platteau y Seki 2001). Algunos pescadores, enfrentados a pescas variables así como a altos niveles y a la naturaleza cambiante de las habilidades que se requieren, decidieron compartir ingresos, información y entrenamiento. Una cooperativa, que ha sido altamente exitosa desde su formación en la mitad de los sesentas, consiste en las tripulaciones y los capitanes de siete barcos camarones. Los barcos comparten ingresos y costos, reparan las redes dañadas en común y comparten la información sobre la ubicación cambiante y la disponibilidad del camarón. Los miembros mayores transmiten sus habilidades y los miembros más jóvenes y más educados enseñan a los demás los nuevos métodos electrónicos de ubicación de los peces y de navegación. El ingreso de las cooperativas y las actividades de costo-compartido permiten que los barcos pesquen en lugares más riesgosos y productivos, y compartir habilidades e información aumenta las ganancias y reduce las diferencias en productividad entre los barcos. Los barcos sincronizan la pesca, el descargue y el mercadeo para aumentar la transparencia de los procesos compartidos y para que el engaño oportunista de los acuerdos sea más fácil de detectar.

El éxito de las cooperativas camaroneras de la bahía de Toyama y la eficacia colectiva en los barrios de Chicago son ejemplos de *gobernanza de la comunidad o comunitaria*. Otro ejemplo son las cooperativas de contrachapado, propiedad de los trabajadores, descritas en el capítulo diez. Por comunidad quiero decir un grupo de gente que interactúa directamente, con frecuencia y de forma multifacética. En este sentido las personas que trabajan juntas son comunidades, así como lo son algunos barrios, grupos de amigos, redes profesionales o de negocios, pandillas y ligas de deportes. La característica que define una comunidad es la conexión, no el afecto. Los modelos evolutivos del capítulo 7 mostraron como la naturaleza repetida y multifacética de las interacciones sociales en las comunidades, la cantidad relativamente pequeña de personas involucradas, y, como resultado, la disponibilidad de la información sobre quienes están asociados con uno, puede apoyar niveles altos de lo que algunas veces se denomina capital social: confianza, interés por quienes están asociados con uno, y la disposición a vivir bajo las normas propias de la comunidad y castigar a los que no lo hacen.

Estos comportamientos en los que importan los otros fueron reconocidos como ingredientes esenciales de buena gobernanza entre los pensadores clásicos desde Aristóteles hasta Tomás de Aquino, Jean-Jacques Rousseau, y Edmund Burke. *El Príncipe* (1513) de Nicolás Maquiavelo y el *Leviatán* (1651) de Thomas Hobbes representaron una marcada separación con la tradición Aristotélica. Estos trabajos fundadores de la filosofía política moderna tomaron el interés propio o el egoísmo como un supuesto fundamental sobre el comportamiento y se preguntaron cómo las consecuencias potencialmente destructivas de la búsqueda autónoma de la ganancia individual podrían estar restringidas por la autoridad de un gobernante soberano.

La noción más radical de que los motivos egoístas podrían ser aprovechados para el bien público fue la contribución clave de Bernard Mandeville en la *Fábula de las Abejas*, publicada en 1705 (Mandeville, 1924). El subtítulo de su edición de 1714 anunciaba que la obra contenía “varios discursos para demostrar que las fragilidades humanas... se pueden disponer a beneficio de la sociedad civil y hacerlas suplir el lugar de las virtudes morales.” En lugar de la visión Aristotélica de que buenas leyes hacen buenos ciudadanos, Mandeville propuso la noción más moderna de que las reglas de juego correctas que gobiernan las interacciones sociales podrían aprovechar los motivos egoístas para promover el bienestar general. Esta conjetura radical tuvo contenido económico con el argumento de la mano invisible de Adam Smith. Por lo

tanto, desde finales del siglo dieciocho, los teóricos políticos y los pensadores constitucionales han tomado al *Homo economicus* egoísta como su supuesto fundamental sobre comportamiento, y en parte por esta razón han enfatizado, los mercados competitivos, los derechos de propiedad bien definidos y los estados eficientes y bien intencionados como los ingredientes críticos de la gobernanza. De esta forma, buenas reglas del juego desplazaron a los buenos ciudadanos como el *sine qua non* de un buen gobierno.

Los campos enfrentados que surgieron en el siglo diecinueve y principios del siglo veinte defendieron, por un lado, el *laissez faire*, o por el otro, la intervención completa del estado como *la* forma ideal de gobernanza económica¹. El debate sobre la viabilidad económica de la planeación central durante los 1920s y 1930s fue un emblema de la separación del menú constitucional en estado versus *laissez faire*. Ludwig von Mises y otros (Hayek 1935) afirmaron que el cálculo económico racional que implica la planeación, requería el conocimiento de los precios que reflejan la verdadera escasez (v.g. midiendo los costos y beneficios sociales marginales) y que esta información podría obtenerse solo por el uso amplio de la asignación descentralizada a través de los mercados. Oskar Lange (Lange y Taylor 1938), Enrico Barone (1935), Abba Lerner (1944) y otros refutaron que los precios están implícitos en cualquier problema de optimización (si los mercados existen o no). Según ellos, estos precios implícitos (o precios sombra), podrían ser calculados directamente o extraídos de la observación de los comportamientos competitivos en una economía usando mercados para implementar las asignaciones determinadas por los planificadores centrales. En este caso, el planificador podría implementar cualquier asignación obtenida por los mercados competitivos descentralizados pero podría hacer algo mejor en casos en que los mercados faltantes o los obstáculos a la competencia llevaran a ineficiencias en la asignación.

Hacia los 1940s el debate no había terminado. Incluso el gran oponente del socialismo, Joseph Schumpeter, había reconocido: “El socialismo puede funcionar? Por supuesto que sí... No hay nada malo con la teoría pura del socialismo” (Schumpeter 1942:167, 172). Él estaba haciendo eco a otro oponente del socialismo, Vilfredo Pareto (1896), quien mucho antes había declarado la viabilidad del cálculo

¹ Fuera de los círculos académicos, el menú de opciones fue considerablemente amplio, incluyendo el modelo económico “mixto” promovido por los demócratas sociales Nórdicos y los modelos mercado-socialistas iniciados por Oskar Lange. Dahl y Lindblom (1953) es un ejemplo excepcional en evitar el debate de la polarización de planeación versus mercado.

económico racional en lo que calificó un “régimen colectivista”. En una sección de su famoso *Manuel d'Economie Politique*, llamada “Un argumento a favor de la producción colectivista”, Pareto (1909:364) había concluido que “la economía pura no nos da un criterio verdadero y decisivo para escoger entre la organización de la sociedad basada en la propiedad privada y una organización socialista”.

¿Qué estaba mal con el socialismo entonces? Y, ¿qué estaba mal en la teoría económica que inadecuadamente capturó las fallas económicas de las asignaciones centralizadas y justificó la planeación socialista en el debate?

Un rasgo llamativo del debate fue que ambos lados utilizaron el modelo Walrasiano en defensa de sus argumentos. Hayek pronto se dio cuenta del error. Su ensayo “Los usos de la información en la Sociedad” (citado arriba) reconstruyó el debate en términos de los costos y la disponibilidad limitada de la información, conceptos que están ausentes en el paradigma Walrasiano. El problema con el socialismo, según Hayek, fue que la información requerida por el planificador está en las manos privadas de millones de actores económicos, y ellos no tienen la voluntad ni, en muchos casos, la forma de transferirla a la autoridad central. Por el contrario, decía Hayek, los mercados descentralizados hacen uso efectivo de la información dispersa, cada actor conociendo sus propias preferencias y respondiendo a un vector de precios que, bajo circunstancias ideales, es conocido por el actor individual y refleja la verdadera escasez social de los bienes en cuestión. Nosotros ahora sabemos (capítulo 6) que no hay un modelo remotamente realista de mercados competitivos en donde éstas condiciones ideales se satisfacen, en parte porque muchos de los precios relevantes no existen, otros no reflejan la escasez social y aún otros (precios de bienes futuros, por ejemplo) no se pueden conocer. Pero enfocándose en cuáles instituciones utilizan de forma más efectiva la información que *está* disponible, el artículo de Hayek, así como la *Fábula* de Mandeville, cuentan como punto de partida en la teoría de las instituciones económicas.

Al formalizar una falla mayor de la planeación central, Hayek también señaló las deficiencias del paradigma Walrasiano, esto es, el supuesto de información completa. Para Ronald Coase, el debate había revelado una inconsistencia, la que lo llevaría al estudio de la teoría de la firma. Al inicio de su carrera, Coase recuerda preguntándose:

Cómo puede uno reconciliar las opiniones expresadas por economistas sobre el rol del sistema de precios y la imposibilidad de una planeación central exitosa con la existencia... de esas sociedades aparentemente planeadas, firmas, operando dentro de nuestra sociedad. (Coase 1992:715)

Poco tiempo después de la caída del Comunismo, Stiglitz (1994:10) señaló con ironía que “si el modelo neoclásico de la economía fuera correcto, el socialismo de mercado hubiera sido un éxito [y] el socialismo planeado centralmente hubiera tenido menos problemas.” Mucho tiempo antes de la economía neoclásica o del Comunismo, John Stuart Mill (1976) proporcionó una crítica a los problemas de una sociedad socialista hipotética –motivación de los trabajadores, innovación reducida, falta de derechos de propiedad apropiados-, buscando más que cualquier otra producida dentro del paradigma neoclásico. Comentando sobre el papel de los asesores económicos de Estados Unidos en las economías ex-comunistas en transición de los noventas, Coase resaltó: “Sin las instituciones apropiadas no hay economía de mercado posible. Si nosotros supiéramos más de nuestra propia economía, estaríamos en una mejor posición para asesorarlos”(Coase 1992:714).

Junto a su falla para iluminar los problemas del subdesarrollo, la incapacidad del la economía Walrasiana para entender las discapacidades del Comunismo o las instituciones apropiadas para una transición a una economía basada en el mercado es una acusación destacada a dicho enfoque.

En este capítulo, yo adopto un enfoque post-Walrasiano para señalar los desafíos contemporáneos de la gobernanza económica. Utilizo resultados de capítulos anteriores para explorar las formas en que los mercados, los estados y las comunidades pueden proporcionar conjuntamente soluciones a los problemas de coordinación estudiados en dichos capítulos. (No evalúo estas soluciones desde el punto de vista de la justicia distributiva sino me enfoco en sus implicaciones para la eficiencia en la asignación). escojo tres estructuras genéricas de gobernanza –comunidades, estados y mercados– por las formas diferentes en que coordinan actividades conjuntas y asignan derechos sobre bienes y servicios². Inevitablemente, el tratamiento será sugestivo no exhaustivo. Una primera tarea, sugerida por el uso inapropiado de los supuestos Walrasianos en los debates de la planeación versus

² La familia puede considerarse como una cuarta estructura de gobernanza. Las familias comparten muchas características de las comunidades pero difieren en que los roles son asignados por edad, sexo y parentesco.

laissez faire, es reunir las tendencias de la perspectiva post-Walrasiana. Esto lo hago en la siguiente sección. Luego identifico las capacidades particulares y las fallas de los mercados, los estados y las comunidades. Concluyo con una reconsideración de la conjetura radical de Mandeville.

ECONOMÍA Y CIENCIAS SOCIALES EVOLUTIVAS

El paradigma Walrasiano proporciona el único modelo económico completo, sobre la forma en que las acciones de grandes cantidades de actores autónomos sostienen los resultados sociales agregados. Algunas de las fallas de este modelo han sido identificadas en páginas anteriores y algunas formulaciones alternativas se han sugerido. Para sintetizar los principales rasgos del enfoque Walrasiano, caracterizaré el *paradigma* Walrasiano con lo que se les *enseña* a los estudiantes y no con la unión heterogénea e imposible de las diferentes contribuciones hechas por los eruditos representativos de este paradigma. Esto necesariamente implica algunas diferencias entre la representación del paradigma y el conocimiento del estado del arte en el área de estudio. Por ejemplo, considere la unicidad y estabilidad del equilibrio general: a los estudiantes se les enseña como si estas fueran verdad – considere el gráfico de la oferta y la demanda estándar- aunque (como se señaló en el capítulo 6) los supuestos que se requieren para demostrar unicidad o estabilidad son excepcionalmente restrictivos. Utilizo el término *ciencias sociales evolutivas* para referirme a las alternativas del paradigma Walrasiano. No hay un paradigma unificado con este nombre, sino un conjunto disyunto de enfoques, muchos de los cuales son rudimentarios y la mayoría han sido presentados en las páginas anteriores. Aún está por verse si en los años que vienen estos enfoques se unificarán en un sustituto coherente del paradigma Walrasiano (la corazonada en la que se basa este libro es que lo harán).

TABLA 14.1
El paradigma Walrasiano y algunas alternativas

	Economía Walrasiana (como se enseña)	Ciencias sociales evolutivas (en perspectiva)
Interacciones sociales	Derechos completos y ejecutables (" <i>enforceable claims</i> ") que se intercambian en mercados competitivos	Son comunes las relaciones directas (no contractuales) en escenarios no competitivos
Tecnología	Funciones de producción exógenas con rendimientos no crecientes	Rendimientos crecientes generalizados en tecnología (endógena) e interacciones sociales (retroalimentación positiva - " <i>feedbacks</i> ")
Actualización	Individuos <i>previsivos</i> que actualizan de forma instantánea basados en el conocimiento del todo el sistema	Individuos que se basan en la experiencia (" <i>backward-looking</i> ") que actualizan usando información local
Resultados	Un equilibrio único y estable basado en la estacionalidad de las acciones individuales	Muchos equilibrios; los resultados agregados pueden ser promedios de largo plazo de entidades de nivel más bajo no estacionarias
Tiempo	Estática comparativa	Dinámicas explícitas
Azar	Es relevante solo para asumir riesgos y seguros	Componente esencial de las dinámicas evolutivas
Dominio	La economía es una entidad auto-contenida y auto-regulada: preferencias e instituciones exógenas	La economía está contenida en un sistema social y ecológico más grande: co-evolución de preferencias e instituciones
Preferencias	Preferencias egoístas definidas sobre los resultados	Preferencias egoístas y preferencias sociales definidas sobre los resultados y los procesos
Precios y cantidades	Los precios asignan recursos; los actores no están restringidos en cantidad	Restricciones de cantidad; la riqueza depende de las oportunidades contractuales
Método	Reduccionista (individualismo metodológico)	No reduccionista; selección sobre entidades individuales y de órdenes más altos

La Tabla 14.1 resume los enfoques opuestos. Sería redundante comentar cada fila. Pero vale la pena comentar la última línea en la tabla, respecto al *reduccionismo* y al *individualismo metodológico*. Reduccionismo es un enfoque de las ciencias que prefiere las explicaciones basadas en entidades de más bajo nivel (células, por ejemplo) en lugar de proponer simplemente las entidades de más alto nivel compuestas por las primeras (organismos multicelulares, por ejemplo). El individualismo metodológico es una expresión del reduccionismo en las ciencias sociales la cual insiste en que las explicaciones de fenómenos a nivel grupal como las instituciones o resultados agregados deben ser construidas desde las acciones de los individuos. El enfoque adoptado en este libro es consistente con el individualismo metodológico ya que se ha centrado en los mecanismos causales que conectan lo que los individuos hacen con los resultados sociales agregados. Pero, como la discusión de las preferencias endógenas y la evolución cultural han aclarado, el efecto de los resultados agregados en los individuos no es menos importante.

El concepto convencional de equilibrio en economía expresa el individualismo metodológico de la disciplina. Definir un equilibrio como un estado tal que ninguno de los individuos involucrados tiene razón alguna para alterar su comportamiento, es una práctica estándar –y se ha utilizado frecuentemente en las páginas anteriores-. Las propiedades agregadas del equilibrio –una economía completa de asignación de recursos, por ejemplo- se derivan por la agregación del equilibrio de comportamientos individuales. Las propiedades agregadas son estacionarias porque los comportamientos individuales son estacionarios. Pero como el modelo de equilibrio general de Foley (1994) muestra, descrito en el capítulo 6, la estacionalidad de las propiedades a nivel agregado no requieren estacionalidad de entidades a nivel más bajo. El modelo de Foley muestra que para que los precios promedio no cambien no es necesario que el intercambio cese. El análisis de los que van al bar favorito de Brian Arthur (1994a) en Santa Fe transmite el mismo mensaje. Nadie quiere ir cuando está muy lleno y la gente estima cuántos irán basados en las experiencias anteriores. Arthur simula un proceso de aprendizaje adaptativo, cuyo resultado es que aproximadamente 60 personas aparecerán en El Farol cada jueves. Pero esto no requiere que la misma gente vaya o que las creencias sobre cuántas personas irán de los que van sean precisas o estacionarias.

En esta y en muchas otras aplicaciones, las entidades de nivel más bajo son no estacionarias en formas que se cancelan en promedio, sin producir cambios en la

propiedad a nivel agregado. Este método se adoptó en el análisis evolutivo en los capítulos del 11 al 13. Estados estocásticamente estables no son resultados estacionarios, sino describen el comportamiento promedio de largo plazo de un sistema. Los modelos en los capítulos 11 y 13 describieron poblaciones que están en movimiento constante, impulsadas por acciones de grupos de individuos deliberadas y que no eran la mejor respuesta, otro comportamiento idiosincrático, deriva genética e innovación institucional. Los resultados de las simulaciones basadas en los agentes fueron promedios de largo plazo reflejando todas esas influencias.

El individualismo metodológico es también evidente en un enfoque común al análisis de las instituciones económicas. Schotter (1981:20) proporciona un ejemplo:

Si la economía... va a estudiar el surgimiento y la evolución de las instituciones sociales, se sugiere un enfoque metodológico muy sencillo. Debemos comenzar nuestro análisis en un estado de la naturaleza Lockeano en el cual no hay instituciones sociales sino solo agentes, sus preferencias y la tecnología que ellos tienen a su disposición... El siguiente paso sería estudiar cuando, durante la evolución de esta economía, las instituciones como el dinero, los bancos, los derechos de propiedad, los mercados competitivos, los contratos de seguros y el estado se desarrollarían.

No hay duda que el método de Schotter es interesante y ha sido probado como intuitivo. Pero si en cambio se toman las tecnologías y las preferencias como endógenas, sería igualmente intuitivo violar los preceptos del individualismo metodológico. Se podría, por ejemplo, proponer un conjunto de instituciones y luego preguntarse qué clase de preferencias y tecnologías evolucionarían. El enfoque adoptado aquí (especialmente en los capítulos del 11 al 13) representa las preferencias individuales y las instituciones a nivel de grupo como si co-evolucionaran, *y de ese modo no privilegiar las entidades de orden más bajo ni las de orden más alto.*

Si los procesos grupales o individuales o de ambos (o más) necesitan modelarse depende del problema analítico que se presenta y de consideraciones prácticas de maleabilidad. Para la mayoría de las aplicaciones en las ciencias sociales nada se pierde y mucho se gana cuando no se modelan interacciones celulares entre individuos. Sin embargo, esta estrategia sería pobre para entender el cáncer. Donde las características del grupo se pueden tener como dadas, modelar a nivel individual es una aproximación razonable. De la misma forma, si podemos abstraer la variación entre grupos, el proceso de selección a nivel grupal puede ser el foco de atención, como lo es en los modelos de competencia entre firmas. Richard Dawkins (1989b:3),

un proponente fuerte del reduccionismo en la biología, observó de forma correcta que generalmente es más informativo explicar los carros en términos de carburadores que de quarks.

Desde esta perspectiva, proponer un ambiente prístino libre de instituciones es una curiosa manera de investigar la evolución histórica de las instituciones reales. La razón es que desde la aparición de los humanos biológicamente modernos, e incluso entre otros primates, las convenciones sociales y derechos de propiedad de varios tipos sin duda han proveído un ambiente institucional para nuestras interacciones. Locke, Hobbes y otros filósofos usaron el estado de la naturaleza como una pesquisa hipotética de lo que podría *justificar* la propiedad, la autoridad del estado y otros principios similares, sin hacerlos parte de una explicación de cómo estas instituciones evolucionaron históricamente. (Recuerde la metáfora deliberadamente extravagante que propuso Hobbes, en el epígrafe al capítulo 3, sobre el estado de la naturaleza: la gente “brotó de la tierra... como champiñones”).

En el prólogo distinguí entre la aproximación del método evolutivo y el enfoque de la ingeniería social de la política pública. Con esta segunda aproximación me refiero a la visión de que los resultados sociales son determinados por las acciones autónomas de funcionarios motivados por lo público, así como las piezas de ajedrez en el epígrafe de Smith pueden ser movidas por el tablero. Nadie cree esto literalmente (y menos aún los funcionarios públicos), pero muchos no reconocen hasta qué punto esta visión es una distorsión del proceso a través del cual los resultados son determinados. Aunque no he dado mayor atención a preguntas de política pública, los modelos desarrollados aquí sugieren una aproximación bien diferente. Esto es para aplicar a los funcionarios públicos los mismos postulados comportamentales que hemos aplicado rutinariamente a aquellos dedicados al intercambio privado, esto es, que sus acciones son respuestas óptimas basadas en sus preferencias no sujetas a contratos completos. Adoptando una versión temprana de esta aproximación, Jeremy Bentham abogó por arreglos constitucionales que estructurarían incentivos tales que los “deberes” de los funcionarios públicos coincidieran con sus “intereses”. Pero rara vez se puede alcanzar este objetivo.

En la perspectiva evolutiva, los resultados agregados son el resultado de las interacciones entre las acciones de los funcionarios públicos y las mejores respuestas de todos los individuos involucrados. Esto no sugiere que las intervenciones

gubernamentales son inefectivas sino que para ser efectivas en las maneras deseadas se requiere una comprensión del sistema dinámico en el que se está interviniendo. Por ejemplo, las políticas requeridas para desplazar un equilibrio socialmente indeseable a favor de otro resultado pueden ser enteramente diferentes si el sistema que produce el resultado está caracterizado por un equilibrio único o si hay muchos equilibrios estables, y la labor de la política pública es producir tal desplazamiento. El ejemplo de trabajo infantil ilustra esto.

Un comentario final concierne no directamente a los paradigmas en contraste sino más bien a las preocupaciones normativas que nunca están ausentes cuando se discuten alternativas institucionales. “Utilidad” es un término fuertemente cargado: economistas lo usan comúnmente para referirse a motivos, comportamientos y bienestar. La conveniencia de colapsar estos tres distintos usos en un único término es considerable. Pero requiere del supuesto implícito de la *racionalidad sustantiva*, esto es, que la gente actúa para obtener lo que quiere lo cual a su vez contribuye a su bienestar, medido este por una evaluación independiente de los resultados relevantes. Por contraste la *racionalidad formal* explícitamente asumida por la mayoría de los economistas impone a los comportamientos únicamente requisitos de consistencia (tales como la transitividad), sin requisitos hedonistas u otras razones subjetivas para actuar, la razonabilidad de los medios adoptados en pos de cierto resultado o las consecuencias para el bienestar del individuo. Un masoquista consistente no es irracional.

Para ser de relevancia práctica o moral, el razonamiento económico sobre las instituciones y políticas requiere del concepto sustantivo de racionalidad. Si, por ejemplo, uno cree que un tercero no debe intervenir en transacciones voluntariamente consentidas entre agentes económicos adultos, no es suficiente saber que tienen preferencias completas y transitivas. Debemos también tener confianza en que sus elecciones no serán importante o irreversiblemente destructivas para su bienestar. Lo mismo es cierto de la interpretación común de la eficiencia de Pareto en términos de “bienestar” individual. La racionalidad formal por sí sola no provee la motivación para preferir resultados Pareto-superiores, excepto en las mentes de libertarios extremos. Una asignación preferida por dos masoquistas puede no ser apoyada por otros.

Pero el supuesto de racionalidad sustantiva está basado en fuertes afirmaciones empíricas acerca de por qué la gente hace lo que hace, y acerca de las consecuencias de sus acciones. Estas afirmaciones son en general falsas. Extensa evidencia empírica sugiere que según el estándar de bienestar las personas son malas electoras. Somos miopes, fallamos en predecir las preferencias que tendremos cuando las consecuencias de nuestras acciones tomen lugar, no acumulamos información acertada sobre los aspectos hedonistas de experiencias pasadas, actuamos inconsistentemente en situaciones intertemporales de elección, y comúnmente violamos la hipótesis de utilidad esperada (Kahneman 1994, Camerer 2000). Los sujetos en experimentos y situaciones reales se extrañarían de conocer que sus comportamientos han sido calificados de irracionales. Estos incluyen estudiantes de las universidades más selectivas, profesores de Harvard y conductores de taxi de Nueva York.

Si las preferencias han de explicar el comportamiento, no pueden por sí solas hacer el trabajo de evaluar los resultados. Esto es cierto porque algunas razones comunes para el comportamiento -debilidad de voluntad y adicción, por ejemplo- inducen comportamientos que pocos aprobarían. La disyunción entre las razones para los comportamientos y los estándares según los cuales un estado liberal y democrático debería evaluar los resultados origina profundos retos, unos que de seguro opondrán los valores liberales contra los valores utilitarios y paternalistas. Por ejemplo, si la aversión a las pérdidas es una poderosa reacción subjetiva entre la mayoría de la gente ¿debería ser tenido en cuenta al evaluar políticas públicas? Esto afectaría un giro sustancial a favor del statu quo, dado que los costos asumidos por los perdedores serían ahora contados al doble o más. Pero atender a estas preguntas nos llevaría lejos en otra dirección.

MERCADOS Y ESTADOS: UNA COMPARACIÓN POST-WALRASIANA

Dado que la retórica del debate de planeación versus el laissez-faire estaba altamente polarizado, una conclusión notable fue que los mercados y los estados son difíciles de distinguir desde el punto de vista de la asignación. El discurso presidencial de F. M. Taylor en 1928 ante la Asociación Económica Americana empezó con:

“En caso de un estado socialista, el método apropiado para determinar qué bienes serán producidos sería en principio el mismo que... [b]ajo el presente orden económico de empresa competitiva libre.” (Taylor 1929:1)

Esta inesperada similitud entre los sistemas de asignación resulta de los supuestos de información completa y contratos completos sobre la mayoría de los participantes en el debate. Si todos supieran lo mismo (y lo que supieran fuera admisible en la corte) y si no hubiera otros impedimentos a la contratación, las diferencias institucionales importarían menos. Usted ya ha encontrado la afirmación de Samuelson (en el epígrafe al capítulo 10) de *la equivalencia walrasiana entre las firmas administradas por los trabajadores y aquellas administradas por los capitalistas*: bajo contratación completa en efecto no importa quién contrata a quién.³ Esta equivalencia quiere decir que para entender las diferencias entre las firmas convencionales y aquellas que son propiedad de los trabajadores, como las cooperativas fabricadoras de listones mencionadas en el capítulo 10, uno debe analizar los diferentes problemas de los contratos incompletos que se encuentran, y sus diferentes capacidades para sobreponerse a ellos. La misma conclusión vale para la comparación entre los mercados y los estados. Como resultado, las comparaciones relevantes se establecen entre configuraciones institucionales imperfectas. Esta atención a las ventajas y desventajas de instituciones erradas es un sello distintivo de la economía institucional de Ronald Coase y Oliver Williamson (1985), remontándose a Pareto quien, inmediatamente después de haber mostrado la equivalencia entre las asignaciones competitiva y colectivista en un modelo altamente abstracto, introdujo la idea de los costos de transacción: “Una segunda aproximación tendrá en cuenta el gasto de poner el mecanismo de competencia libre en pleno funcionamiento, y comparará este gasto con el necesario para establecer algún otro nuevo mecanismo que la sociedad quiera probar” (Pareto 1986:500).

Qué combinación de mercado, estado y comunidad es más exitosa en afrontar un problema de coordinación dado depende de los hechos tecnológicos y sociales subyacentes que dan origen a la interdependencia entre actores. Por ejemplo, fuertes retornos crecientes en un proceso de producción hacen tanto a la producción solidaria como a la competencia de mercado no solamente ineficiente (porque la determinación de precios como costos marginales no es posible) sino también difícil de sostener (por las retroalimentaciones positivas generadas por retornos crecientes y el resultado del proceso competitivo en donde “el ganador se lleva todo”). Las

³ Esta equivalencia fue formalmente probada por Sertel (1982), Fehr (1993) y Dow (1996).

instituciones afectarán cuatro aspectos de las interacciones económicas. En primer lugar, las instituciones influyen en la distribución de información, la manera en que la información puede ser adquirida, escondida, compartida y usada para hacer cumplir los contratos. En segundo lugar, las instituciones en conjunción con una distribución dada de la riqueza difieren en la asignación del poder de decisión y estatus residual de reclamación entre los participantes en la interacción. En tercer lugar, diferentes instituciones y distribuciones de riqueza dan lugar a distintos patrones de conflicto de interés entre las partes involucradas en una transacción. Finalmente, las instituciones que gobiernan una interacción particular afectarán las preferencias y las creencias de los participantes.

Un vistazo encapsulado del argumento es el siguiente: las diferencias institucionales tienen importantes consecuencias distributivas donde los conflictos de interés existen entre actores cuya interdependencia no está gobernada por contratos completos. Las fallas de coordinación que surgen en estas situaciones pueden ser atenuadas por instituciones que cumplan con uno o más de los siguientes criterios deseables. Primero, pueden alinear más de cerca los derechos de control y capacidad residual de reclamación, de tal manera que los individuos poseen los resultados de sus acciones, reduciendo el grado de interdependencia efectiva. Segundo, pueden reducir el conflicto de interés sobre aspectos no sujetos a un contrato de una transacción entre las partes afectadas. Tercero, pueden reducir el grado o la importancia de la información privada, permitiendo contratación más completa y negociación más eficiente.

Usar estas ideas para comparar instituciones (incluyendo comunidades) ocupará el resto de este capítulo. ¿Cuáles son las distintas capacidades de mercados, gobiernos y comunidades que pueden servir a estos fines?

La apreciación de Adam Smith del valor de los mercados competitivos es marcadamente moderna: los mercados hacen que la colusión sea más difícil cuando la competencia es socialmente benéfica. “La gente en el mismo oficio difícilmente se reúne”, escribió, “incluso para esparcimiento y diversión, pero la conversación termina en una conspiración contra el público; o en algún artefacto para subir los precios” (Smith 1937: 128). Si tales conspiraciones han de ser efectivas en un entorno de mercado, grandes números de participantes reales y potenciales deben cooperar en lo que es un juego de bienes públicos. Como vimos en el capítulo 13, sostener la

cooperación en estas situaciones por medio de la amenaza de retaliación subsecuente y estrategias relacionadas se hace extremadamente difícil a medida que el número de participantes crece. Así pues, incrementando el número de “conspiradores” necesarios para afectar los precios, los mercados competitivos impiden la colusión en una situación en que la colusión no es socialmente benéfica.

El primer aspecto atractivo de los mercados es pues un resultado de las interacciones no cooperativas que resultan de un elevado número de interacciones. La competencia de mercado es una manera de inducir a los agentes a hacer pública la información privada y económicamente relevante que poseen. Se dice a menudo que en los mercados la gente vota con su dinero, lo cual es correcto si lo que se expresa no es que los mercados sean democráticos sino que es costoso expresar una preferencia en un sistema de mercado competitivo. En efecto, la única manera de registrar una preferencia en un mercado es haciendo una compra, y al precio al cual uno está dispuesto a comprar un bien revela lo que de otra manera sería información privada, esto es, que el bien vale al menos el precio pagado.

Similarmente, en una interacción de mercado se recompensa revelar la capacidad productiva, y es costoso distorsionar los verdaderos costos de producción. En un equilibrio competitivo de mercado con retornos no crecientes, los productores maximizadores de su beneficio ofrecerán sus bienes a su costo marginal privado de producción, revelando así información importante y de otra manera privada. Aquellos que distorsionan sus capacidades productivas ofreciendo bienes a un precio diferente del costo marginal tendrán menos ganancias que aquellos cuyos precios revelan los verdaderos costos. En efecto, la competencia de mercado convierte el problema de los precios en un dilema de n prisioneros en que los n productores tienen un interés común en restringir la producción y “sobrestimar sus costos” fijando $p > mc$. Pero si n es grande, cada firma tiene un incentivo para no cooperar vendiendo más barato que sus rivales, revelando así sus verdaderas condiciones de producción.

En contraste a los mercados, en sistemas centralizados sin mercados, los productores tienen típicamente un incentivo a subestimar sus capacidades productivas para asegurar una cuota de producción más baja. Similarmente, los consumidores tienen un incentivo a sobrestimar sus necesidades esperando establecer un reclamo superior en bienes y servicios.

En segundo lugar, donde la demanda residual y los derechos de control están cercanamente alineados, la competencia de mercado provee un mecanismo de disciplina descentralizado y relativamente incorruptible que castiga al inepto y recompensa a los aquellos con buen desempeño. Los mercados son una manera de incrementar lo que los biólogos llaman presión de selección: tienen el efecto de reducir la varianza en el desempeño y por ende (bajo condiciones apropiadas) incrementar el desempeño promedio. Las diferencias sustanciales observadas entre los individuos con desempeños altos y aquellos con desempeños bajos (capítulo 2) sugieren que el proceso funciona imperfectamente, pero también que cuando funciona los efectos en la productividad pueden ser significativos.

Las discapacidades de los mercados están relacionadas con sus fortalezas. Los mercados, se dice, imponen fuertes restricciones de presupuesto a los actores relevantes, pero solamente lo hacen cuando quienes toman decisiones poseen los resultados de sus decisiones. Sin embargo, debido a que las oportunidades contractuales son dependientes de la riqueza y por otras razones, la demanda residual y el control están a menudo desalineados; como resultado, el proceso para lograr disciplina está a menudo mal enfocado. Un trabajo bien hecho no necesariamente beneficia a un trabajador cuyo salario es fijo. El cierre de una planta, para tomar otro ejemplo, eliminará las rentas laborales de cientos de trabajadores; pero no necesariamente castiga a los responsables de las pérdidas que llevaron al cierre. Más aún, incluso cuando el control sobre acciones no sujetas a contrato y la demanda residual sobre el flujo de ingresos de un proyecto están unificados, las externalidades ambientales y otros efectos externos llevan las consecuencias de las acciones del tomador de decisión mucho más allá del alcance de los contratos.

En contraste con los mercados, los estados pueden atenuar las fallas de coordinación por medio de su habilidad para permitir -y a menudo imponer- que los individuos actúen cooperativamente en situaciones donde las interacciones no cooperativas son ineficientes. La ventaja comparativa de los gobiernos está en la producción de reglas: solamente los estados tienen el poder de hacer y forzar acatamiento universal de las reglas del juego que gobiernan la interacción de los agentes privados. Donde los individuos enfrentan situaciones por el estilo del dilema del prisionero u otros problemas de coordinación en los cuales la persecución autónoma de objetivos individuales lleva a un resultado indeseable, el estado puede proveer o imponer la coordinación necesaria para evitar este resultado. Entre los

servicios que los gobiernos pueden realizar bien y a menudo las comunidades y los mercados no pueden. Están la definición, la asignación y el aseguramiento del cumplimiento de los derechos de propiedad, la provisión de bienes públicos, la regulación de efectos ambientales y otros efectos externos de “derrame”, la regulación de los monopolios naturales, la provisión de algunos tipos de seguro y la regulación macroeconómica. Casos menos obvios incluyen la selección de equilibrios: donde múltiples equilibrios existen, una intervención puntual del estado puede implementar el equilibrio socialmente deseable. Basu y Van (1998), por ejemplo, muestran que una prohibición en el trabajo infantil podría desplazar un equilibrio constituyente de una clase de trampa de pobreza e inducir un movimiento hacia otro equilibrio en el cual los niños y sus familias estarían mejor.

El estado enfrenta los dilemas del prisionero de una manera diametralmente opuesta a los mercados. Los mercados competitivos impiden la formación de carteles y otras formas de colusión al proveer incentivos para la defección, mientras que el estado puede inducir cooperación impidiendo la defección. Dado que tanto la defección como la cooperación son deseables bajo distintas circunstancias, mercados y estados juegan papeles complementarios en la solución de problemas de coordinación. El estado previene la defección obligando la participación en intercambios que no serían voluntariamente elegidos por agentes económicos actuando solos –por ejemplo, cooperando en una situación de dilema del prisionero. Esta capacidad para forzar acatamiento puede contribuir a la solución de los problemas de coordinación aún cuando los individuos tienen información privada y por ende inasequible al estado.

Un ejemplo que involucra la disponibilidad de ciertos tipos de seguro ilustra este principio. Antes de aprender las capacidades, el estado de salud y los riesgos especiales que enfrentan como individuos, todos los miembros de una población pueden preferir comprar un seguro. Pero después de haber aprendido su posición especial, aquellos con una baja probabilidad de cobrar el seguro no estarán dispuestos a comprarla, dado que estarían subvencionando a aquellos con una alta probabilidad de cobrarlo. Así la gente con bajo riesgo se saldría del mercado y el precio del seguro sería muy alto para la gente con alto riesgo. Dado que antes de obtener conocimiento específico de su propia posición de riesgo todos habrían estado dispuestos a comprar el seguro, y no está disponible en el mercado, ahí hay una clara falla de mercado. Al

proveer el seguro y obligar a todos los agentes a pagarlo, el estado supera esta falla de mercado.

Otros ejemplos han sido propuestos en los capítulos anteriores. Implementar el toque de queda socialmente óptimo del capítulo 6 puede requerir al planeador de la ciudad establecer un toque de queda (y después permitir al tonto y al dormilón) usar su información privada para hacer mejoras de Pareto sobre el toque de queda impuesto por medio de negociación Coaseana). En el capítulo 9 vimos que empezando con una asignación de derechos de propiedad en equilibrio competitivo, una redistribución de riqueza por acción gubernamental podría mejorar la eficiencia de Pareto y la eficiencia técnica. Otros ejemplos menos transparentes pueden darse: confiriendo el derecho de negociar colectivamente con los empleados, la subprovisión de instalaciones en el lugar de trabajo y las oportunidades para el uso arbitrario del poder por parte del lado de poder corto demostradas en el capítulo 10 pueden ser atenuadas.

El estado, sin embargo, tiene varias debilidades como estructura de gobernanza. La primera es la falta de acceso de los funcionarios del estado a información privada en manos de productores y consumidores. La segunda es reflejo de la primera: la falta de acceso de los votantes y ciudadanos (asumiendo un entorno democrático) a la información privada en manos de funcionarios del estado. En este caso, el agente (estado) es apenas débilmente responsable ante los principales (los ciudadanos). Acá también aplican los mismos argumentos que muestran que las soluciones de primer mejor son generalmente inalcanzables en relaciones de principal-agente en intercambio privado. La tercera debilidad del estado como estructura de gobernanza es que no existe un sistema ideal para la toma de decisiones que sean obligatorias para un gran número de personas. Debido a que no hay una manera democrática consistente para agregar preferencias individuales en criterios consistentes de elección social, los resultados de la mayoría y otros mecanismos de votación dependen críticamente de quién controla la agenda de votación. Más aún, a diferencia de los mercados, los esquemas de votación tienen dificultad en representar la intensidad de las preferencias sobre bienes diferentes o resultados sociales. Finalmente, donde la intervención del gobierno reprime los resultados de los mercados, los actores económicos privilegiados por la intervención ganan rentas – ingresos por encima de su siguiente mejor alternativa. De ese modo, los grupos comenzarán un comportamiento de búsqueda de rentas intentando influenciar para

intervenir en su nombre en lugar de en el nombre de otro grupo o del público en general, desperdiciando recursos y distorsionando los resultados de la política.

Como en el caso de los mercados, estas debilidades se derivan de las capacidades únicas del estado. Para obligar mientras se previene la salida, se requiere que el estado sea universal y no tenga desafíos en algunas esferas. Esta universalidad del estado hace difícil hacerlo responsable sometiéndolo a proveer sus servicios de forma competitiva. Además, la incapacidad de los esquemas de votación de agregar las preferencias en una manera consistente requiere que las vías no electorales para influenciar la toma de decisiones colectiva –incluyendo las actividades de los grupos de interés, deben estar disponibles como correctivos. Sin embargo, es difícil regular la actividad de búsqueda de rentas dirigida hacia esos procesos no electorales sin corromper los procedimientos democráticos. Por supuesto, los estados pueden hacerse más responsables al promover la competencia entre los gobiernos locales, otras agencias públicas y cuerpos privados, asegurando la competencias entre las partes autónomas y las libertades civiles de tal forma que promueva la supervisión cuidadosa de las acciones de los funcionarios del estado, sometiendo a incentivos bien diseñados los puestos administrativos y de elección dentro del estado y limitando las acciones del estado a aquellas que no pueden ser reguladas de una manera más responsable por alguna otra estructura de gobernanza.

GOBERNANZA COMUNITARIA

Para Marx y otros modernistas del siglo diecinueve, “comunidad” era la antítesis de los mercados, representando un remanente anacrónico de los tiempos feudales, destinado a ser eliminado por los requisitos del progreso económico o, como lo pusieron Marx y Engels (1978:475), por el “agua congelada del cálculo egoísta”. El carácter inerte de la gobernanza comunitaria fue afirmado por los historiadores económicos quiénes, como Marx, señalaron las restricciones en las actividades individuales y en los derechos de propiedad pobremente definidos asociados con la toma colectiva de decisiones requerida por el sistema de campo abierto de la agricultura que prevaleció en Inglaterra y en muchas partes de la Europa moderna temprana. La productividad en la agricultura, de acuerdo con esta perspectiva, fue frenada hasta que las tierras comunes fueron cerradas y asignadas a dueños privados, como sucedió a finales del siglo dieciocho en Inglaterra. Pero este detalle de la

enseñanza económica ha sido volteado al revés por los historiadores económicos cuantitativos durante la generación pasada. Un contribuyente líder a la nueva literatura, Robert Allen (2000:43, 50) escribe:

[L]os campos abiertos fueron una institución eficiente para satisfacer las necesidades de de los granjeros de pequeña escala de grano . Estas necesidades incluían la diversificación contra ... el riesgo... y la creciente productividad en la agricultura... El cerramiento no explica la ventaja en productividad que Inglaterra tuvo sobre otros países c. 1800 ni el aumento en eficiencia que había ocurrido desde la edad media.

Las comunidades que gobernaban el sistema de campo abierto usaban información local y la presión de pares para fomentar la innovación y resolver los problemas de asignación que surgían de la inevitable inter dependencia de los granjeros. En contraste con los granjeros en Palanpur cuya incapacidad de coordinar una siembra óptima y temprana de sus cultivos como fue presentada en la introducción del capítulo 1; en Taston, Inglaterra, en 1703 “tres campesinos eran escogidos el primero de cada año para establecer las fechas cuando (los cultivos) serían sembrados, cuando los animales pastarían y cuando fortalecer las provisiones” (Allen 2000:58).

Investigación histórica reciente también ha demostrado la importancia de la gobernanza basada en la comunidad en el manejo de los problemas de incentivos asociados con contratos de crédito incompletos en la banca alemana del siglo diecinueve (Banerjee, Besley, y Guinnane 1994). La gobernanza basada en la comunidad juega un papel central en muchos sectores de la economía moderna, desde el desarrollo y distribución del software de libre circulación hasta el papel de las redes étnicas en la movilización y asignación de créditos entre los dueños de los moteles en Estados Unidos. Así, lejos de ser un vestigio remanente del pasado, la gobernanza comunitaria ha sobrevivido debido a su habilidad para atenuar los problemas de incentivos que surgen en las economías contemporáneas.

Las comunidades algunas veces solucionan problemas que tanto estados como mercados están mal equipados para tratar, especialmente donde la naturaleza de las interacciones sociales o los bienes y servicios transados impiden los contratos completos. Una comunidad efectiva supervisa el comportamiento de sus miembros, y de ese modo los hace responsables de sus acciones. La gobernanza comunitaria cuenta con información privada dispersa que algunas veces no está disponible para los estados, empleadores, bancos y otras organizaciones formales grandes para aplicar

recompensas y castigos a los miembros de acuerdo con su conformidad con, o desviación de, las normas sociales. En contraste con los estados y los mercados, las comunidades efectivamente promueven y utilizan los incentivos que la gente utiliza tradicionalmente para regular su actividad común: confianza, solidaridad, reciprocidad, reputación, orgullo personal, respeto, venganza y retribución, entre otros.

Varios aspectos de las comunidades explican sus capacidades únicas como estructuras de gobernanza. Primero, en una comunidad, la probabilidad de que los miembros que interactúan hoy interactuarán en el futuro es alta, y por lo tanto hay un incentivo fuerte para actuar ahora de formas socialmente benéficas para evitar retaliaciones en el futuro. Segundo, la frecuencia de las interacciones entre los miembros de la comunidad reduce los costos y aumenta los beneficios asociados con descubrir más sobre las características, el comportamiento reciente, y las posibles acciones futuras de los otros miembros. Entre más fácil se adquiere y más amplia se disperse esta información, los miembros de la comunidad tendrán mayor incentivo a actuar de formas que terminen en resultados colectivamente beneficiosos. Tercero, las comunidades superan los problemas de oportunismo porque sus miembros castigan directamente comportamientos anti-sociales. Supervisión y castigo de los pares en equipos de trabajo, asociaciones crediticias, sociedades, situaciones con recursos de uso común, y barrios residenciales son algunas veces medios efectivos de atenuar los problemas de incentivos que surgen donde las acciones individuales que afectan el bienestar de los otros no están sujetas a contratos que se puedan hacer cumplir.

Pero ¿cómo pueden las comunidades hacer cumplir dichas normas en ausencia del aparato judicial del estado? Recuerde cómo Alchian y Demsetz (1972) sugieren que la demanda residual debería ser asignada a un individuo designado para monitorear los aportes de los miembros del equipo, proveyendo así incentivos para la actividad (no sujeta a contratos) de monitorearse a sí mismo al tiempo que, con la amenaza de expulsión por parte del monitor, se lidia con el incentivo a que los miembros se comporten de forma oportunista. (Expliqué en el capítulo 10 los supuestos subyacentes a este argumento.) Otra solución bien conocida es provista por Hölmstrom (1982), quien modela una relación principal multi-agente en la que la eficiencia o cuasi-eficiencia es alcanzada por medio de contratos en cuales los miembros individuales del equipo se hacen reclamadores residuales sobre los efectos

de sus acciones, sin conferirles derechos de propiedad. La solución de Hölmstrom no es factible, sin embargo, cuando hay significativas influencias estocásticas sobre el nivel de desempeño del equipo, los miembros tienen riqueza limitada y los mercados de capital y seguros son imperfectos.

Estas explicaciones tienen en común que los individuos son tratados como egoístas. Por contraste, muchos científicos comportamentales afuera de la economía han buscado explicar las comunidades por relaciones de altruismo, afecto y otros motivos no egoístas. Muchas de estas aproximaciones, sin embargo, han tratado orgánicamente a la comunidad sin investigar si las capacidades de resolución de problemas que -como afirman- tienen las comunidades son consistentes con que los miembros individuales persiguen sus propios intereses (ya sean egoístas o no). Como resultado, algunos tratamientos -como los de Marx- representan la gobernanza de la comunidad como un anacronismo basado en hábitos comportamentales colectivistas que se erosionarán con el tiempo y se verán remplazados por la elección individual. Sin embargo, vimos en los capítulos 3 y 4 que los motivos de la reciprocidad, la vergüenza, la generosidad y otras preferencias sociales pueden proveer los fundamentos comportamentales de un modelo de monitoreo mutuo que evite estos inconvenientes. El experimento de bienes públicos con castigo y el modelo presentado allí indican que bajo circunstancias institucionales favorables y con suficientes miembros con preferencias sociales, altos niveles de contribución voluntaria de bienes públicos pueden ser sostenidos.

Como los mercados y los gobiernos, las comunidades también fallan. Los contactos personales y duraderos que caracterizan a las comunidades requieren que éstas sean de una escala relativamente reducida. Por ende, una preferencia por el trato con otros miembros a menudo limita su capacidad de obtener ganancias del comercio en una escala más amplia. Más aún, la tendencia de las comunidades a ser relativamente homogéneas puede hacer imposible cosechar los beneficios de la diversidad económica asociada con fuertes complementariedades entre diferentes talentos y otros insumos. Ninguna de estas limitaciones es infranqueable. Por ejemplo, compartiendo información, equipo y talentos, los pescadores japoneses (mencionados antes) aprovecharon economías de escala inalcanzables para grupos menos cooperativos, y cosecharon beneficios sustanciales de la diversidad de talentos entre los miembros. De manera similar, la cooperación en las redes de negocios locales en lo que se llama “la tercera Italia”, junto con sus gobiernos locales asociados,

permiten a firmas de otra manera inviables beneficiarse de economías de escala en mercadeo, investigación y capacitación, permitiendo su supervivencia en competencia con gigantes corporativos. Pero comparado con las burocracias y los mercados, que se especializan en tratar con extraños, el alcance limitado de las comunidades impone a menudo costos inescapables.

Una segunda falla de la comunidad resulta menos obvia. Donde la pertenencia al grupo es el resultado de elecciones individuales más que de decisiones de grupo, la composición de los grupos es probablemente más homogénea cultural y demográficamente de lo que cualquiera de los miembros quisiera, privando así a la gente de formas valoradas de diversidad. El modelo de segregación residencial del capítulo 2 mostró que si los individuos se organizan en comunidades habrá una fuerte tendencia a que las comunidades terminen segregándose por raza, incluso si este es un resultado que ningún individuo prefiere. En casos como este, las comunidades integradas mejorarían la situación de todo el mundo pero resultarían insostenibles si los individuos pueden moverse libremente.

Cuando distinciones entre los de adentro y los de afuera se establecen sobre bases divisivas y moralmente repugnantes tales como raza, religión, nacionalidad o género, la gobernanza comunitaria puede contribuir más a promover una estrechez de mente parroquial y hostilidad étnica que a solucionar las fallas de mercados y estados. El problema es endémico. Las comunidades funcionan porque son buenas en hacer cumplir las normas, y qué tan bueno es esto depende de qué tan buenas son las normas. La resistencia reciente a la integración racial por parte de los residentes blancos de Ruyterwacht (cerca a Ciudad del Cabo) es un recuento tan apasionante de capital social en acción como uno se pueda imaginar (Jung 2001). Aún más impactante es el estudio de Dov Cohen (1998) de las diferencias regionales en Estados Unidos en la relación entre violencia y estabilidad comunitaria. Nisbett y Cohen (1996) describieron una “cultura de honor” que a menudo convierte insultos públicos y peleas en confrontaciones mortales entre hombres blancos en el sur y oeste del país, pero no en el norte. La investigación de Cohen concluye que en el norte, los homicidios que nacen de peleas son menos frecuentes en áreas de mayor estabilidad residencial, medida por la fracción de gente que vive en la misma casa y el mismo condado durante un período de cinco años. Pero esta relación se invierte en el sur y el oeste, donde la estabilidad residencial es positiva y significativamente

relacionada con la frecuencia de estos homicidios donde la cultura del honor es fuerte.

Así pues, sobre un rango de problemas de gobernanza, las comunidades contribuyen a los criterios deseables delineados arriba: alinear el control y la demanda residual por medio del castigo de aquellos que infligen costos a otros miembros del grupo, haciendo que la información sea menos privada al proveer incentivos para establecer reputaciones por medio del comportamiento consistente, y reduciendo el grado de conflicto de intereses sobre aspectos no sujetos a contrato del intercambio por medio de la provisión de reglas de repartición y otras normas aplicables incluso cuando los derechos de propiedad no están bien definidos. Estas razones pueden ayudar a explicar por qué las comunidades, largamente desechadas por los científicos sociales como anacronismos remanentes de una era anterior, no han sido eclipsadas por los mercados y el estado.

La capacidad de las comunidades para enfrentar problemas de coordinación depende de los tipos de derechos de propiedad establecidos y de su distribución entre la población. Cuando los miembros de la comunidad no son demandantes residuales sobre los resultados de sus acciones, puede haber pocos incentivos para participar en formas de sanción y reputación como las que hemos enfatizado. Entre los barrios de Chicago mencionados al comienzo, por ejemplo, donde la mayoría de los residentes son inquilinos más que propietarios de las viviendas, la eficacia colectiva fue significativamente menor. Esto puede ser en parte debido a que si algunos miembros de un grupo son vastamente más ricos que otros, normas compartidas pueden ser más difíciles de mantener y el castigo de las acciones no cooperativas puede fallar en efectividad o credibilidad. Por razones similares, las capacidades distintivas de las comunidades son probablemente minadas donde los costos de salida son muy asimétricos, por ejemplo cuando algunos miembros tienen opciones atractivas por fuera y otros no. En breve, la efectividad de las comunidades depende de la asignación de derechos de propiedad y de las opciones externas de los individuos.

En este aspecto las comunidades no son diferentes a los mercados. La ventaja de la asignación eficiente de la descentralización de los derechos de control (ya sea uso extensivo de los mercados o sistemas de gobernanza basados en la comunidad) reside en dejar la toma de decisiones en las manos de aquellos que tienen

información relevante que los otros no tienen. Para que esto sea benéfico, los poseedores de la información privada deben ser demandantes residuales sobre los resultados de sus acciones. Con base en la eficiencia, la descentralización hacia los individuos por medio de los mercados es favorecida sobre la descentralización hacia las comunidades en casos en que los contratos son relativamente completos y exigibles a bajo costo, y así los intereses pueden entrar en conflicto sin generar fallas de coordinación. La descentralización a las comunidades se favorece cuando no se pueden hacer contratos completos y cuando hay niveles bajos de conflictos de intereses en la comunidad. Además cuando otros aspectos de la estructura de la comunidad facilitan la transmisión de información privada y monitoreo mutuo entre los miembros de la comunidad. William Ouchi (1980) sugiere que cuando los contratos no pueden ser completos ni pueden hacer cumplir la ley de manera informal, y donde además los conflictos de interés son significativos, surge la organización burocrática como por ejemplo la firma convencional moderna. Thomas Schelling (1960:20) expresa el mismo punto de forma más colorida:

[C]uando la confianza y la buena fe faltan y no hay recurso legal ante el rompimiento de un contrato... desearemos solicitar consejo denle el inframundo, o de antiguos despotismos, sobre cómo hacer funcionar los gobiernos.

La mayoría de las interacciones económicas están gobernadas por un conjunto heterogéneo de reglas formales e informales que reflejan el aspecto de los mercados, los estados y las comunidades. Algunas combinaciones funcionan mejor que otras.

COMPLEMENTARIEDADES INSTITUCIONALES Y DESPLAZAMIENTO

Para ser concretos comenzaré con dos ejemplos.

Por décadas los pescadores de langostas en la costa de Maine han regulado su pesca limitando el acceso a un territorio pesquero definido. Solamente aquellos que pertenecen a una pandilla del puerto -aquellos que pescan en un puerto particular y a quienes les ha sido otorgada la membresía- tienen permitido por costumbre local poner sus trampas en el territorio (Acheson 1988). Los violadores de los límites tienen una probabilidad de encontrar las boyas cortadas de sus trampas, las cuales se hacen entonces imposibles de localizar. A los intrusos se les ha disparado. Infracciones a las regulaciones ambientales o de las normas de la pandilla también

son sancionadas por los otros miembros de la pandilla. En años recientes, el estado de Maine ha formalizado el sistema de pandillas reconociendo los territorios de las pandillas del muelle y estableciendo concejos democráticamente electos, con poderes para regular los límites en el número de trampas y de días de pesca. Oficiales del Estado ocasionalmente intervienen cuando los conflictos exceden las capacidades impositivas de las comunidades locales, como sucedió durante el casi colapso de la pesca durante los 1920s, o cuando la violencia entre pandillas brota. Pero el Estado emplea sólo seis oficiales para hacer cumplir las regulaciones ambientales a lo largo de las 4,342 millas de costa y supervisar la actividad de 6,800 pescadores de langosta. En años recientes, los rendimientos de la pesca han crecido y los pescadores de langosta han prosperado.

La relación entre las pandillas de muelle y el estado de Maine ilustra la *complementariedad institucional*. La efectividad de las regulaciones del estado se ve altamente beneficiada por el rol informal de las pandillas para hacerlas cumplir, mientras que la efectividad de las pandillas está condicionada a la disponibilidad del estado para hacer cumplir la ley en última instancia. Otro ejemplo de complementariedad institucional está en los efectos simbióticos de los gremios (regulando el efecto de trabajo) y la regulación macroeconómica (reduciendo la volatilidad de la demanda de trabajo) en apuntalar las negociaciones que mejoran en el sentido paretiano el salario de esfuerzo (capítulo 8).

La mala administración de los bosques en el Himalaya en los distritos de Kamaun y Garhwal en Uttar Pradesh, India, proporciona un fuerte contraste al éxito de las pandillas del muelle.⁴ Antes del siglo XX, amplias zonas delimitadas de bosque eran consideradas propiedad exclusiva de cada aldea. El acceso estaba reglamentado por los *panchayats* de la aldea; cuando forasteros no autorizados extraían productos del bosque, peleas empezaban o multas eran impuestas. En este punto el manejo forestal se parecía a la regulación descentralizada de las pandillas del muelle de Maine. Sin embargo, durante la Primera Guerra Mundial la administración colonial británica se apoderó de la administración forestal, buscando satisfacer la demanda de durmientes de vías férreas y otros productos en madera. La intervención colonial interfirió en la regulación de las comunidades locales, causando protestas incendiarias que destruyeron vastas áreas de pinos. El gobierno, en retaliación, otorgó a los “residentes *bona fide* de Kumaun” acceso a los bosques menos valiosos,

⁴ Este recuento se basa en Sethi y Somanathan (1996) y Somanathan (1991).

desconociendo así los límites tradicionales de los bosques de cada aldea y prácticamente imposibilitando la regulación local. Por ejemplo, en 1932 un grupo de aldeanos de Papdev impidió a su vecino, Jeet Lal, cosechar pasto del bosque porque no había contribuido con la construcción de la cerca para preservar el pasto. Jeet Lal llevó a sus vecinos a la corte, donde *ellos* terminaron multados; el castigo fue preservado tras apelación porque, de acuerdo con las nuevas regulaciones, Jeet Lal tenía un derecho incondicional de acceso.

La destrucción a manos del gobierno de la capacidad de la comunidad para regularse a sí misma ilustra lo opuesto a la complementariedad, esto es, *crowding out o desplazamiento* institucional. Esto ocurre cuando la presencia de una institución daña el funcionamiento de otra. Otro ejemplo del efecto de desplazamiento viene de la región cercana de Palanpur (también en Uttar Pradesh), donde la extensión del mercado laboral (y el incremento en la movilidad geográfica) parece haber reducido los costos de salida y por ende el valor de la reputación individual, minando la capacidad para hacer cumplir informalmente los contratos de préstamo (Lanjouw y Stern 1998:570). La contraproducente imposición de multas para desestimular la tardanza en las guarderías infantiles de Haifa (capítulo 3) es otro ejemplo del efecto de desplazamiento: usando un mecanismo de mercado (la multa) parece haber disminuido en los padres el sentido de obligación personal de evitar causar inconvenientes a los profesores.

Experimentos confirman que el efecto de desplazamiento puede ser un problema común. Para explorar los efectos de incentivos explícitos, Fehr y Gächter (2000a) diseñaron un juego de intercambio de regalos en el que los principales (empleadores) hacen una oferta de salario con un nivel estipulado de esfuerzo deseado. El agente entonces puede escoger el nivel de esfuerzo el cual tiene costos crecientes. En el tratamiento “de confianza” la interacción termina ahí, pero en el tratamiento “con incentivo”, después de la elección del agente de su nivel de esfuerzo, el empleador puede multar al trabajador si su esfuerzo es percibido como inadecuado. En contraste al tratamiento de confianza, el tratamiento con incentivo vincula el pago con el desempeño del agente y por ende representa un contrato más completo. En este experimento, el superávit total de la interacción es el beneficio del principal más el salario del agente menos el costo del esfuerzo (y la multa, donde aplique).

En el tratamiento de confianza, un agente egoísta escogería el mínimo nivel factible de esfuerzo sin importar la oferta salarial y, anticipando esto, un principal egoísta ofrecería el salario mínimo. Los sujetos experimentales no llenaron esta expectativa: los empleadores hicieron ofertas muy generosas y el esfuerzo de los agentes estuvo fuertemente condicionado a estas ofertas, siendo los salarios altos reciprocados por niveles altos de esfuerzo. La introducción de incentivos explícitos tuvo un efecto dramático: los niveles promedio de esfuerzo de los agentes fue sustancialmente *menor*. Sólo para ofertas de salario muy bajas los incentivos explícitos implicaban (marginamente) niveles superiores de trabajo. Para ofertas de salario relativamente generosas, el esfuerzo llevado a cabo con incentivos explícitos era cercano a un tercio del nivel alcanzado en su ausencia.

El experimento fue diseñado de tal manera que si los sujetos hubieran respondido óptimamente sobre la base de preferencias egoístas, el superávit habría sido más del doble bajo el tratamiento “con incentivo” que bajo el tratamiento “de confianza”. Pero el superávit total fue mayor bajo el tratamiento de confianza, con una diferencia de 20 por ciento en los casos en que el principal ofrecía un contrato tal que la multa esperada por evasión excedía el costo de trabajar (para que la condición de no evasión se cumpliera), y de 53 por ciento donde el contrato del principal no cumplía con la condición de no evasión.

Un resultado impactante de este experimento surge si comparamos la distribución del superávit bajo confianza y bajo incentivo. Bajo el tratamiento de incentivo (confinando nuestra atención a los casos en que el contrato del principal llena el requisito de no evasión) los beneficios son más del doble que los beneficios bajo el tratamiento de confianza, mientras que los pagos al agente son menos de la mitad. El tratamiento de incentivo permitió a los empleadores ahorrar lo suficiente en costos salariales para compensar las reducciones en esfuerzo. Resumiendo este resultado, Fehr y Gaechter (2000a:17) escriben: “Las oportunidades de incentivos en el tratamiento de incentivo permiten a los principales incrementar sus beneficios con respecto al tratamiento de confianza, pero... esto está asociado a una pérdida de eficiencia.”

Resultados similares ocurrieron en un experimento de campo en Colombia realizado por Juan Camilo Cárdenas (Cárdenas, Stranland y Willis 2000). El experimento, una variante del juego de bienes públicos, capturaba la lógica de un

problema de extracción de recursos comunes -degradación de un bosque vecino- enfrentada por la población rural que participó. En la ausencia de incentivos explícitos los sujetos escogían niveles de extracción no lejos del óptimo social y mucho menos que el nivel de equilibrio de Nash basado en la optimización individual con preferencias egoístas. Pero cuando el monitoreo (por parte del experimentador) de los niveles de extracción de los sujetos y el prospecto de una multa por sobre-extracción fueron introducidos, los sujetos extrajeron más en lugar que menos. Después de algunas rondas, sus niveles de extracción se aproximaron al nivel de equilibrio de Nash (tomando en cuenta la multa). Al igual que la multa impuesta a los padres retrasados en Haifa, el efecto de “mejorar” la estructura de incentivos aparentemente fue disminuir la prominencia de los motivos que tienen en cuenta a los otros y que funcionaban en la ausencia de incentivos.

Un último experimento puede proveer una perspectiva sobre cómo funciona el crowding out (Frohlich y Oppenheimer 1992). Los sujetos participaban por grupos de cinco en juegos de bienes públicos bajo dos condiciones: un grupo jugaba el juego estándar de contribución y el otro jugaba con una modificación (velo de ignorancia), en el que la asignación aleatoria de pagos hacía que fuera óptimo contribuir el máximo monto para el bien público. A la mitad de los sujetos (en cada tratamiento) se les permitió comunicarse antes de cada juego (por supuesto, la discusión no debería tener efecto sobre el resultado del juego estándar, pues la estrategia dominante es no contribuir). Tras ocho rondas, otras ocho rondas se llevaban a cabo, esta vez con los mismos grupos pero todos participando en el juego estándar. Entre aquellos a quienes se había permitido la comunicación, quienes habían participado en el juego compatible con incentivos (velo de ignorancia) contribuyeron significativamente menos en las últimas ocho rondas y (en cuestionarios subsiguientes) expresaron menos preocupación por cuestiones de justicia.

La explicación de los autores es que el mecanismo de compatibilidad con incentivos recompensaba a aquellos que contribuían al bien público, haciendo del interés propio una buena guía para actuar, mientras aquellos que pasaban por el juego estándar obtenían altos pagos sólo en la medida en que provocaban consideraciones de justicia como un motivo marcado entre sus colegas de grupo. Ellos concluyen:

La falla de... mecanismos [compatibles con incentivos] para confrontar sujetos con un dilema ético parece llevar a poco o nulo aprendizaje el comportamiento ético para el período siguiente... Es una institución, como otros instrumentos compatibles con incentivos, que puede generar resultados cercanos al óptimo... Sin embargo, desde un punto de vista ético es no solamente inútil en lo relativo a comportamiento subsiguiente; de hecho parece también ser pernicioso. Mina el razonamiento ético y el comportamiento motivado por la ética. (Frohlich y Oppenheimer 1992:44)

Fehr y List (2002) ofrecieron una interpretación diferente de los incentivos contraproducentes hallados en sus experimentos de confianza con hombres de negocios costarricenses. Encontraron que el más alto nivel de confiabilidad era obtenido cuando al principal *se le permitía* multar al agente por un comportamiento no confiable, pero *declinaba este permiso*, evidentemente como una señal de confianza por parte del principal que era entonces reciprocada por el agente. En contraste, “amenazas explícitas de penalización a la evasión fracasan al introducir comportamiento menos confiable.” Concluyeron que “el mensaje psicológico expresado en los incentivos -ya sea percibidos como amigables u hostiles- tiene importantes efectos comportamentales.”

Experimentos realizados por psicólogos han establecido condiciones bajo las cuales recompensas extrínsecas (para usar su terminología), tales como el pago monetario por la realización de una tarea, pueden disminuir la motivación intrínseca del individuo para llevar a cabo el trabajo (Deci, Koestner y Ryan 1999). Estos efectos de desplazamiento desaparecen en tareas más interesantes que aburridas, al igual que cuando existe previa expectativa de pago y este está muy ligado al desempeño laboral. Se puede concluir que el pago basado en desempeño en lugares de trabajo puede disminuir la motivación del individuo para llevar a cabo tareas que inicialmente percibieron como intrínsecamente interesantes o retadoras. Pero la evidencia es también consistente con un papel importante de los incentivos explícitos (extrínsecos) en motivar a los individuos a llevar a cabo tareas en las que tienen poco interés intrínseco (es decir, un gran número de los trabajos en la economía moderna).

CONCLUSIÓN: EL ERROR DE MANDEVILLE

La teoría de la implementación es una rama de la economía que estudia las maneras en que los contratos que preservan la privacidad y las reglas de decisión -en otras palabras, las constituciones- pueden llevar a los individuos con preferencias egoístas a

implementar (como equilibrio de Nash) un resultado no buscado por ninguno de los individuos participantes pero que según alguna medida es valorado socialmente. Los métodos de la teoría de implementación contemporánea son nuevos, pero la idea viene de la conjetura radical de Mandeville (en el epígrafe al capítulo 2) de que las interacciones podrían ser estructuradas de tal manera que “Los peores de toda la Multitud Hicieran algo por el Bien Común.” Este objetivo de aprovechar motivos indiferentes para fines elevados ha sido central en el pensamiento constitucional desde ese entonces. Recuerde que David Hume (en el epígrafe al capítulo 3) recomendaba la máxima que “ideando cualquier sistema de gobierno... todo hombre debería suponerse *truhán* y no tener otro fin, en todas sus acciones, que el interés privado.” Pero los ejemplos citados arriba de complementariedad institucional y del efecto desplazamiento sugieren que la efectividad de políticas y leyes puede depender no solamente de su capacidad para reclutar fines egoístas para propósitos sociales sino también de las preferencias que inducen o invocan. Albert Hirschman (1985:10) señaló que los economistas proponen

tratar con el comportamiento antisocial o antiético incrementando el costo de tal comportamiento antes que proclamando estándares e imponiendo prohibiciones y sanciones. La razón es que probablemente ellos piensan que los ciudadanos son consumidores con gustos estáticos o arbitrariamente cambiantes en materia tanto cívica como de bienes... Uno de los principales propósitos de las leyes y regulaciones públicamente proclamadas es estigmatizar el comportamiento antisocial, influyendo así en los valores ciudadanos y los códigos de comportamiento.

Como acabamos de ver, incrementar el costo de un comportamiento antisocial y otros instrumentos explícitos basados en incentivos puede de hecho hacer daño. Existe entonces un análogo relativo a la norma del teorema del segundo mejor en la economía del bienestar: *donde los contratos son incompletos (y por ende las normas pueden ser importantes para atenuar las fallas de mercado), una aproximación idealizada a los mercados de contratos completos puede exacerbar la falla de mercado subyacente (al minar normas socialmente valiosas tales como la confianza o la reciprocidad) y puede resultar en equilibrio de asignación menos eficiente.* Una constitución para truhanes produce truhanes.

El hecho que las instituciones y las preferencias coevolucionen sugiere una extensión importante (y difícil) de la teoría de la implementación y una modificación de la máxima de Hume. Buscando implementar un resultado socialmente deseado, se debe revisar que las preferencias necesarias para implementar el resultado sean sostenibles bajo las políticas, contratos o reglas usadas en la implementación. El

problema es más difícil de lo que Hume sugirió, no solo porque las preferencias son endógenas sino también porque como vimos en el capítulo 3, las poblaciones son heterogéneas y los individuos son versátiles. El problema entonces no es encontrar una forma de inducir a una población homogénea de individuos egoístas a que implementen un resultado deseado socialmente; sino diseñar reglas para que en los casos en que la cooperación es deseada socialmente, los individuos con preferencias sociales tengan oportunidades de expresar su prosocialidad en formas que induzcan a todos o a la mayoría a cooperar, como en el caso de los experimentos de bienes públicos con castigo discutidos en el capítulo 3. Y en situaciones en que la competencia más que la cooperación es esencial para los resultados valorados socialmente, la tarea es exactamente lo contrario.

Dar una guía práctica sobre cómo esto pudiera hacerse es uno de los mayores retos de los estudios contemporáneos de las instituciones económicas y comportamiento. La microeconomía moderna ha demostrado la importante contribución que pueden hacer los derechos de propiedad bien definidos para enfrentar este reto. Ronald Coase, en su discurso del Premio Nóbel, expresó su posición brevemente:

Obviamente es deseable que estos derechos deben ser asignados a aquellos que pueden usarlos de la forma más productiva y con incentivos que los lleven a hacerlo así, y, para descubrir (y mantener) tal distribución de derechos, los costos de su transferencia deben ser bajos, a través de claridad en la ley y haciendo que los requisitos legales de tales transferencias sea menos onerosos. (Coase 1992:718)

Pero la microeconomía moderna también muestra que los derechos de propiedad bien definidos y transferidos fácilmente son inasequibles en espacios importantes de interacción económica – por ejemplo, en los mercados laborales y de crédito, en los barrios, en la adhesión de normas socialmente valoradas incluyendo el imperio de la ley, y en la producción y distribución de la información. En estos casos, el gobierno puede contribuir al desempeño económico a través de una asignación directa de los derechos de propiedad, en lugar de simplemente facilitar su intercambio privado. El epígrafe de Robert Frost para el capítulo titulado “Capitalismo Utópico” es “Buenas cercas hacen buenos vecinos”. Pero el punto de vista del poeta de Nueva Inglaterra era totalmente lo contrario, esto es, la adopción de derechos de propiedad bien definidos por su vecino gruñón puede no estar garantizada. Aquí está una parte del resto del poema:

Él solo dice, “buenas cercas hacen buenos vecinos”.
... ¿Por qué ellas hacen buenos vecinos? No es así
¿Donde hay vacas?...
Antes de construir una pared preguntaría para saber
qué o qué no estaba amurallando,
y a quién podría ofender.
Hay algo que no ama una pared, que la quiere derribar.
Él se mueve en la oscuridad me parece,
No solo de bosques y en la sombra de los árboles.
Y le gusta tanto el pensamiento de aquello
Él dice de nuevo “buenas cercas hacen buenos vecinos”.

(Frost 1915:11–13)

Las vecindades pueden también ser necesarias donde las buenas cercas fallan. Desde Mandeville hasta Arrow y Debreu, los pensadores económicos han buscado idear los derechos de propiedad y otras reglas que llevarían individuos egoístas a implementar resultados agregados socialmente deseables. La pregunta de particular interés ha sido, bajo qué condiciones el intercambio competitivo de derechos de propiedad bien definidos entre individuos egoístas resultará en un resultado que es óptimo en cierto sentido. A la luz de la importancia del egoísmo en la motivación humana, el entendimiento producido por esta tradición de tres siglos de largo es una gran contribución a la ciencia y a la política pública. Pero como sabemos ahora, gracias al Teorema Fundamental, la mano invisible requiere contratación completa y retornos no crecientes, y estos no describen ninguna economía conocida, ni siquiera aproximadamente.

El proyecto que empieza con la *Fábula de las Abejas* puede ser de incluso menor importancia práctica en el futuro. La razón es que las tecnologías y las interacciones sociales de la economía moderna departen de forma creciente de estos supuestos canónicos. Las interacciones directas y no contractuales con retroalimentación positiva surgen de forma creciente en las economías modernas, a medida que la producción intensiva de información en equipo reemplaza las líneas ensambladoras y otras tecnologías manejadas ya por contratos, y por la dificultad de medir los servicios tomando el rol predominante –como insumo y producto– una vez subordinado por cantidades medibles como kilovatios de poder y toneladas de acero.

Danny Quah (1996) llama al sistema moderno de producción “la economía sin peso”. Las características claves de la economía intensiva en información son los rendimientos crecientes generalizados, en muchos casos con costos marginales cercanos a cero, junto con el hecho que la mayoría de la información no está sujeta a contratos completos y ejecutables, y si fuera así, ésta estaría asignada de forma ineficiente. Kenneth Arrow (1999:162, 156) escribe que

la información es un recurso fugitivo... nosotros estamos hasta ahora comenzando a enfrentar las contradicciones entre los sistemas de propiedad privada y de la adquisición y diseminación de la información. .. [Nosotros podremos ver] una tensión creciente entre las relaciones legales y los determinantes fundamentales económicos.

La economía intensiva en información del futuro puede parecerse a la economía de grupo de nómadas cazadores recolectores en la prehistoria humana, más que la economía de grano y acero que la desplazó. Persiguir ideas buenas con aplicaciones prácticas es un proyecto costoso e incierto, muy parecido a un largo juego de caza. El éxito es excepcional, pero sus frutos son inmensamente valorados. La apropiación privada del premio es difícil de alcanzar y socialmente despilfarradora, los beneficios previstos de aquellos excluidos del acceso al premio superan con creces las ganancias que los propietarios individuales iban a tener por excluir a otros. Una nueva droga o una nueva aplicación de software no son tan diferentes a un antílope en este sentido. Entonces, no es sorprendente que el sistema de prestigio y normas para compartir en algunas partes de la economía moderna intensiva en información –aquellos involucrados en el software de libre circulación, por ejemplo– sea en muchas formas un paralelo de la cultura de los cazadores recolectores.

Los retos trazados por Arrow no serán probablemente alcanzados simplemente por su mayor precisión en la definición de los derechos de propiedad privada. Es igual de utópico pensar que los gobiernos nacionales idearían (o incluso podrían idear) soluciones centralizadas a estos problemas. Una configuración complementaria del mercado, los estados y la gobernanza comunitaria puede ser la mejor esperanza para movilizar las capacidades heterogéneas y versátiles y los motivos de la gente para tratar estos dilemas, para aprovechar mejor el potencial de expandir el conocimiento con el objetivo de mejorar la humanidad y por lo tanto para hacer el bien que hace un siglo Alfred Marshall identificó como la promesa de los estudios económicos.

REFERENCIAS EN ESPAÑOL

Friedrich A. von Hayek, Elia Plaza (1997). El uso del conocimiento en la sociedad
Reis: Revista Española de Investigaciones Sociológicas, No. 80 (Oct. - Dec., 1997),
pp. 215-226. Centro de Investigaciones Sociológicas URL:
<http://www.jstor.org/stable/40183924>

Obras de Aristóteles, puestas en lengua castellana por D. Patricio de Azcárate, socio
correspondiente de la Academia de Ciencias Morales y Políticas y de la Academia de
la Historia. Madrid [1873], Medina y Navarro, Editores. Calle del Rubio, núm. 25.
(Imprenta de la Biblioteca de Instrucción y Recreo, Rubio 25, Madrid.)

<http://www.filosofia.org/cla/ari/azc01.htm>

<http://classics.mit.edu/Aristotle/nicomachaen.mb.txt>

Parte VI. Of the carácter of virtue. Chap. II. Of the order in which Societies are by
nature recommended to our Beneficence. VI.II.42 p 411.

<http://www.econlib.org/library/Smith/smMS6.html>

<http://www.quedelibros.com/libro/5359/La-Teoria-De-Los-Sentimientos-Morales.html>