

Prólogo

LA ECONOMÍA Y LA RIQUEZA DE LAS NACIONES Y DE LA GENTE

[La economía es el estudio del] comportamiento humano como relación entre fines dados y medios escasos.

–Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economics* (Ensayo sobre la naturaleza e importancia de la economía) (1935)

Una transacción económica es un problema político resuelto. [...]La economía ha ganado el título de Reina de las Ciencias Sociales por elegir como su dominio problemas políticos resueltos.

–Abba Lerner, *The Economics and Politics of Consumer Sovereignty* (La economía y la política de la soberanía del consumidor) (1972)

Para sus fundadores, el tema de la economía política era la riqueza de las naciones y de la gente.

En el siglo XIV, Ibn Battuta, uno de los geógrafos y exploradores líderes de su edad, recorrió ampliamente Asia, África, el Medio Oriente, Rusia y España. En 1347 visitó la tierra que ahora llamamos Bangladesh. “Este es un país[...] en el que abunda el arroz”, escribió. Describió sus viajes a lo largo de las vías fluviales, pasando “entre pueblos y huertos, como si pasáramos por un bazar”.¹ Seis siglos más tarde un tercio de la población de Bangladesh se hallaba desnutrida y el país entre los más pobres del mundo.

Para la época de la visita de Ibn Battuta a Bangladesh, Europa se tambaleaba bajo el impacto de la peste bubónica, la cual cobró la vida de un cuarto de la población o más en muchas ciudades. Los trabajadores manuales en Londres, probablemente entre los más acomodados del continente, consumían menos de 2.000 calorías al día.² La escasez de trabajo que vino después de la peste elevó en cierto modo los salarios reales durante la mitad del siglo siguiente, pero durante los siguientes cuatro siglos, los salarios reales de los trabajadores no aumentaron en ninguna ciudad europea de las cuales existan registros. En la gran mayoría, los salarios cayeron sustancialmente, por ejemplo, en el norte de Italia disminuyó a la mitad de su nivel anterior. No obstante, durante los últimos dos siglos, los salarios reales crecieron drásticamente, primero en Inglaterra, donde aumentaron *diez veces* su valor y, un poco más tarde, pero por montos mayores, en otras ciudades europeas.

¿Qué explica estos dramáticos reveses de fortuna? La respuesta más plausible, muy brevemente, es la siguiente. El surgimiento y difusión de un conjunto de instituciones novedosas llamado *capitalismo* trajo consigo una gran expansión en la productividad del trabajo humano. Esto conllevó salarios mayores cuando el poder de negociación de los

¹ Su narración se publica en Ibn Battuta (1929:267, 271). Una segunda fuente (Yule 1886:457) lo menciona diciendo: “No he visto ninguna región de la Tierra donde las provisiones sean tan abundantes”, pero esta puede ser una traducción equívoca debido a Yule o a la fuente francesa con la que contaba.

² Esta descripción sigue el razonamiento de Allen (2001). La siguiente serie de salarios puede hallarse en <http://www.econ.ox.ac.uk/members/robert.allen/wagesprices.htm>.

trabajadores aumentaba, eventualmente, por la expansión de los derechos políticos de los trabajadores y por el debilitamiento de otros grupos, como los nuevos miembros de la producción agrícola y doméstica y otras partes de la economía, que no se organizaron de acuerdo con estas nuevas instituciones. Esto sucedió en Europa y no en Bangladesh.

Lo que *sí* sucedió en Bangladesh, como en gran parte del Imperio Mughal y lo que se convirtió en la India británica, fue un creciente atrincheramiento del poder y de los derechos de propiedad de terratenientes poderosos. Su influencia ya era sustancial antes de la llegada de los británicos, pero durante la presidencia de Bengal fue ampliamente fortalecida por el Asentamiento Permanente de 1793. Este acto de reguladores coloniales confirió, de hecho, poderes gubernamentales a los terratenientes otorgándoles el derecho de recaudar impuestos (y guardar una fracción sustancial de estos para sí mismos). El hecho de que la política británica sobre tributación y tenencia de la tierra no fuera uniforme durante el Raj ofrece un experimento natural para probar la importancia de estas instituciones para los patrones subsiguientes de atraso o falta de desarrollo. Banerjee e Iyer (2002) compararon el desempeño económico posterior a la independencia y los indicadores sociales de los distritos de la India moderna, en la cual a los terratenientes se les había dado poder mediante los sistemas coloniales de tributación y tenencia de tierras en otros distritos, en los cuales se había pasado por alto a los terratenientes en favor de la comunidad del pueblo o de la tributación directa del cultivador individual. Descubrieron que los distritos controlados por los terratenientes habían reducido significativamente las tasas de crecimiento de productividad agrícola, que se desprendieron de tasas de inversión más bajas y menor uso de insumos modernos. Los distritos controlados por los terratenientes también se habían rezagado significativamente en mejoras educativas y de la salud.³ Estos hallazgos sugieren una persistencia notable de los efectos de una innovación institucional que sucedió un siglo antes o más.

³ Los detalles de la relación causal entre el control terrateniente y los resultados subsiguientes siguen siendo explorados. Debido a que las prácticas coloniales cambiaron con el paso del tiempo como respuesta a sucesos exógenos (como la insurrección de los soldados indios en 1857) y sobre el espacio como respuesta a las idiosincrasias de administradores locales, Banerjee e Iyer pudieron identificar fuentes independientes de variación en las políticas de tenencia de tierras y tributación que no se debían a condiciones preexistentes.

Los efectos de las instituciones sobre el desempeño económico se observan en un giro dramático en la tenencia de la tierra en el estado hindú de Bengala Occidental.⁴ Después de su elección en 1977, el gobierno del Frente de Izquierda implantó una reforma bajo la cual a los aparceros que se registraron con el Ministerio de Hacienda se les garantizó tenencia permanente y heredable en las parcelas que cultivaran siempre y cuando pagaran al terrateniente un cuarto de la cosecha. Antes de la reforma, la parte de la cosecha del terrateniente había sido la mitad y los terratenientes habían usado de modo rutinario el desalojo para aumentar su poder de negociación con los aparceros. El aumento en la parte de la cosecha de los cultivadores elevó significativamente los incentivos para trabajar la tierra productivamente. La seguridad de la tenencia tenía dos posibles efectos compensadores: mejoraba el incentivo de los cultivadores para invertir en la tierra, mientras que restringía la capacidad del terrateniente para solicitar elevados niveles de producción mediante amenazas de desalojo. Un efecto indirecto adicional también pudo estar en funcionamiento. El aumento de la seguridad económica de los aparceros generó su participación más activa en las políticas locales; en parte como resultado, los consejos locales –los *panchayats*– se convirtieron en defensores más efectivos de los intereses de los menos favorecidos en la adquisición de insumos agrícolas, créditos y escolaridad.

Los efectos de la reforma se han estimado a partir de una comparación de la productividad agrícola entre Bengala Occidental y su vecino Bangladesh (una región similar en la cual no se implementaron tales reformas) y mediante la explotación del hecho de que la implementación de la reforma (medida por la fracción de aparceros que se registraron por sus beneficios) varió considerablemente dentro de Bengala Occidental. Las estimaciones resultantes no son precisas y sigue siendo difícil determinar cuáles mecanismos causales estaban en funcionamiento, pero los efectos de la reforma parecen haber sido considerables: las cosechas de arroz por hectárea sobre terreno cultivado aumentaron aproximadamente 50%. Habiendo dejado rezagados a gran parte de los estados hindúes antes de la reforma, el crecimiento de la productividad agrícola en Bengala Occidental ha sido de los más rápidos desde la reforma.

⁴ Esta narración se basa en Banerjee, Gertler, y Ghatak (2002) y Bardhan (1984).

La obra de Sokoloff y Engerman (2000) sugiere la constante importancia de las instituciones en relación con un análogo revés de fortuna del Nuevo Mundo. Estiman que en el año 1700 el ingreso per cápita de México era aproximadamente el de las colonias británicas que se iban a convertir en Estados Unidos, mientras que Cuba y Barbados tenían al menos la mitad de riqueza. A finales del siglo XVIII, Cuba tenía ingresos per cápita ligeramente mayores a los de Estados Unidos y Haití, probablemente era la sociedad más rica del mundo. No obstante, a inicios del siglo XXI el ingreso per cápita de México era inferior a un tercio del de Estados Unidos y el de Haití era aún menor. En una serie de documentos, Sokoloff y Engerman suministran la siguiente explicación.⁵ En partes del Nuevo Mundo en las que se podía cultivar azúcar y otros plantíos (Cuba y Haití) o en los cuales los minerales y el trabajo indígena eran abundantes (México), las elites económicas contaban con mano de obra en garantía o esclavos y consolidaban su poder y privilegios materiales por medio de instituciones altamente exclusivas. Estas instituciones restringían el acceso de los menos favorecidos a la escolaridad, tierras públicas, protección de patentes, oportunidades empresariales y participación política. En consecuencia, durante los siglos siguientes, incluso después de la desaparición de la esclavitud y de otras formas de trabajo forzoso, las oportunidades de ahorro, innovación e inversión fueron monopolizadas por los más prósperos. El alfabetismo permaneció bajo y la tenencia de tierras estaba altamente concentrada. Como la fuente de riqueza cambió de la extracción de recursos naturales a manufactura y servicios, estas economías altamente desiguales se estancaron mientras que las economías mucho más inclusivas de Estados Unidos y Canadá crecieron rápidamente. El modo en que sus instituciones menos exclusivas contribuyeron al éxito de esta economía estadounidense sigue siendo obscuro, pero una hipótesis plausible es que el acceso más amplio a la tierra, las oportunidades empresariales y el capital humano estimularon el crecimiento.

La fuente de divergencia institucional entre las colonias del Nuevo Mundo parece ser su dotación inicial de factores, más que las distintas culturas o políticas coloniales de los estados europeos que los conquistaron. Belice británica y Guyana siguieron el camino de Honduras Española y Colombia; Barbados y Jamaica siguieron el camino de Cuba y

⁵ Véase también Engerman, Sokoloff y Mariscal (2002) y Acemoglu, Johnson y Robinson (2002).

Haití. Los puritanos que se asentaron en la isla de Providencia cerca de la costa de Nicaragua abandonaron sus ideales políticos y se convirtieron en propietarios de esclavos. Los esclavos en la isla superaron en número a los puritanos cuando fue invadida por los españoles en 1641. Según su historiador líder, “El asentamiento puritano [...] con su economía impulsada por la actividad de los corsarios y la esclavitud se parecía más a cualquier otra colonia de la India Occidental” (Kupperman 1993, pág. 2). Al momento de esta desaparición, la isla de Providencia estaba atrayendo trabajadores migratorios de la más famosa colonia puritana al norte; dos barcos cargados de peregrinos desventurados llegaron de Massachusetts justo después de que asumió el gobierno español.

Un ejemplo final es el colapso precipitado del régimen del Partido Comunista en la Unión Soviética y sus aliados del este de Europa alrededor del año 1990, y la transición de los nuevos estados a economías basadas en el mercado. La figura P.1, que presenta los niveles del producto interno bruto (PIB) per cápita respecto al año 1990 para catorce de estas naciones, revela drásticas diferencias en sus trayectorias. Después de una década de transición, el ingreso per cápita de Polonia se detuvo en 40% por encima del nivel inicial, mientras el de Rusia disminuyó un tercio y el de Moldavia había caído a menos de 40% del nivel inicial. Durante el mismo período el ingreso per cápita de China aumentó un poco más del doble (no se muestra). Entre estas catorce economías sólo Polonia se desempeñó por arriba del promedio de las economías de la OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).

Mientras que el éxito de las reformas graduales de China ha sido objeto de amplio estudio, las diferencias entre los países que asumieron una rápida transición son entendidas de modo deficiente. Una explicación posible es que, empezando con instituciones muy similares, pequeñas diferencias en el contenido u oportunidad de los paquetes de reforma o eventos de azar terminaron en grandes diferencias acumulativas en cuanto a desempeño, porque algunos países (por ejemplo, Hungría y Polonia) pudieron capturar los efectos sinérgicos de complementariedades institucionales mientras que otros no (Hoff y Stiglitz 2002). Otras explicaciones enfatizan las diferencias institucionales sustanciales entre los países o sus diferentes niveles de confianza u otras

normas sociales. Lo que no es controversial es que las divergencias en el desempeño de esta magnitud, que emergieron en menos de una década, sugieren tanto la importancia de instituciones económicas como la influencia dominante de los efectos de la retroalimentación positiva, mediante la cual el éxito y el fracaso son acumulativos.

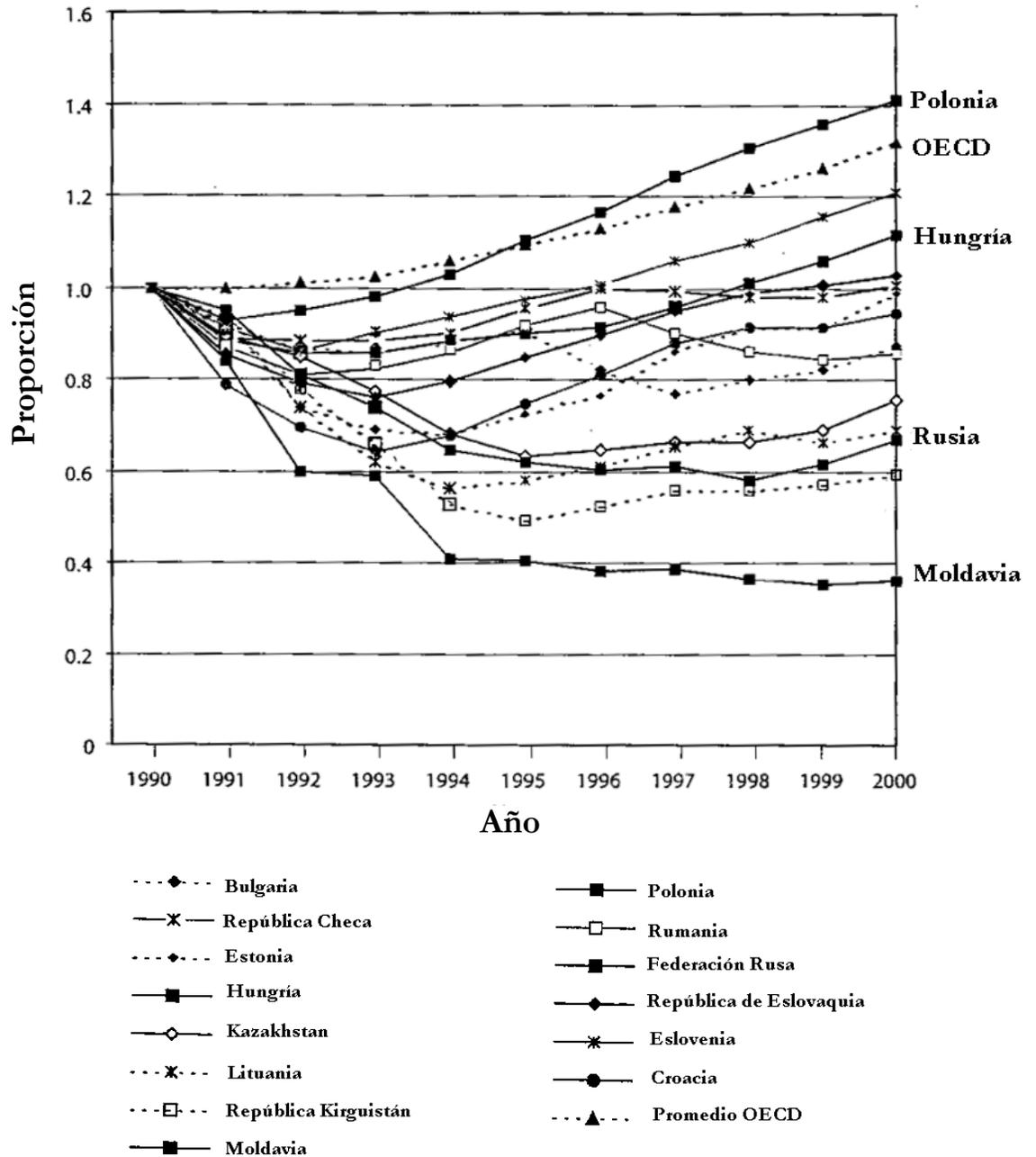


FIGURA P.1 Divergencia del PIB real per cápita de las economías ex comunistas (respecto al año 1990). Fuente: Banco Mundial (Base de datos del Análisis de Manejo de Información Estadística).

He seleccionado deliberadamente casos que dramatizan la función central de las instituciones. Otras comparaciones sugerirían conclusiones diferentes, o al menos conclusiones menos claras. Por ejemplo, durante el período comprendido entre los años 1950 y 1990, los países con regímenes democráticos y autoritarios parecen haber diferido sorprendentemente muy poco en su desempeño económico global (controlando por otras influencias), apareciendo diferencias mayores sólo en su registro demográfico, con reducción del crecimiento de la población en las democracias (Przeworski, Álvarez, Cheibub y Limongi 2000). No obstante los ejemplos anteriores –la divergencia entre los estándares de vida en Europa y muchas partes del mundo, el trastorno en las fortunas del Nuevo Mundo y las consecuencias heterogéneas de la liberalización económica en las naciones que alguna vez fueron comunistas– son de enorme importancia en sí mismos y, como lo indican ejemplos posteriores, son difícilmente atípicos.

¿Qué puede decir la economía moderna sobre la riqueza y la pobreza de las naciones y de la gente? No menos importante, ¿qué puede *hacer*?

Contrario a su reputación conservadora, la economía siempre ha tenido que ver con la forma de cambiar el modo en que funciona el mundo. Los primeros economistas, los mercantilistas y los fisiócratas, fueron asesores de los reguladores absolutos de principios de la Europa moderna. Los gerentes macroeconomistas de hoy, los asesores en desarrollo económico y los arquitectos de la transición del comunismo a las sociedades basadas en el mercado siguen esta tradición del compromiso con el mundo real. Los economistas nunca han sido ajenos a la creación de políticas ni al desarrollo de la constitución. La esperanza de que la economía pueda ayudar a aliviar la pobreza y a garantizar las condiciones en las que pueda florecer la gente libre es ya su llamado más inspirador y su mayor desafío.

Como muchos, recurrí a la economía con esta esperanza. Cuando era un niño de escuela en la India y maestro de secundaria en Nigeria, antes de inclinarme hacia la economía, naturalmente llegué a la disciplina esperando que abordara el perdurable problema de la pobreza y la desigualdad global. A la edad de once años me había dado

cuenta de lo corriente que era entre mis compañeros de clase en la Escuela Pública de Delhi, en deportes, en el trabajo escolar, en casi todo. Desde entonces me ha obsesionado una pregunta: ¿cómo es que los hindúes son mucho más pobres que los estadounidenses siendo -como personas- tan semejantes en nuestras capacidades? También ingresé a la escuela de pregrado esperando que la economía me explicara por ejemplo, ¿por qué los trabajadores en Estados Unidos producen lo mismo en un mes que los hindúes en un año?, y ¿por qué la población hindú es pobre en la misma medida? (Hall y Jones 1999). Ahora sabemos que las explicaciones económicas convencionales fallan: por algún motivo razonable, las diferencias en la proporción capital-trabajo y en el nivel de escolaridad de las fuerzas laborales en Estados Unidos e India explican mucho menos de la mitad de la diferencia en productividad. Parece probable que gran parte de la brecha proviene de causas más difíciles de medir y, hasta hace poco, menos estudiadas por los economistas: diferencias en experiencia histórica, instituciones y comportamiento convencional. Estos temas son objeto de análisis en este libro.

Principios de Alfred Marshall (1842-1924) fue el primer gran texto de la economía neoclásica. Inicia con las siguientes líneas

Ahora que por fin nos ponemos serios para averiguar si es necesario que algunos deban denominarse “clases bajas”: es decir si existe la necesidad de que un gran número de personas condenadas desde su nacimiento al trabajo duro para poder ofrecer a otros los requisitos de una vida refinada y educada, mientras ellos mismos están limitados por su pobreza y trabajo arduo para tener alguna participación o parte en esa vida... La respuesta depende en gran medida de los hechos e inferencias, las cuales están dentro de la jurisdicción de la economía; y es esto precisamente lo que ofrece a los estudios en economía su principal y mayor interés (Marshall 1930,3-4).

Marshall escribió esto en 1890. Sospecho que estaría disgustado con el progreso realizado por la economía en estos distinguidos propósitos en el siglo siguiente.

El paradigma neoclásico que Marshall ayudó a descubrir no era apropiado para la tarea que estableció. Sus supuestos definidores impidieron el análisis de muchos aspectos claves del progreso y estancamiento económico, entre ellos el ejercicio del poder, la influencia de la experiencia y las condiciones económicas en las preferencias y creencias de la gente, dinámicas en desequilibrio y el proceso de persistencia y cambio institucional.

Recurriendo a las contribuciones de muchos –economistas y otros– este libro presenta una teoría sobre cómo interactúan los comportamientos individuales y las instituciones económicas para producir resultados agregados, y cómo individuos e instituciones cambian a través del tiempo. Se basa en supuestos que son muy distintos de aquellos que definen el paradigma neoclásico. En adelante usaré el término *paradigma walrasiano* (por Leon Walras [1834-1910]), otro de los fundadores de la economía neoclásica) en vez del término abierto “neoclásico”. Con *walrasiano* quiero decir el enfoque de la economía que asume que los individuos eligen acciones con base en la evaluación previsiva de sus consecuencias basados en preferencias egoístas y determinadas exógenamente, en el que las interacciones sociales toman exclusivamente la forma de intercambios contractuales y en el que los rendimientos crecientes a escala pueden ignorarse en la mayoría de las aplicaciones. Con algo de refinamiento estos supuestos explican los éxitos analíticos distintivos y la orientación normativa del enfoque walrasiano. El término *paradigma* se refiere al tema central enseñado a los estudiantes.

El método que se desarrolla aquí conserva muchos de los dogmas del paradigma Walrasiano y de la escuela clásica que sustituyó. Entre ellos se encuentra una tripleta familiar de ideas: que cuando los individuos actúan tratan de lograr algo; que la acción intencional está limitada por los efectos de la competencia, y que los resultados agregados de un gran número de personas que interactúan de esta manera no son deliberados. Estos dogmas han suministrado los fundamentos para el desarrollo de la economía desde su inicio y explican muchas de sus perspicacias. Sin embargo, se sustituyen otros aspectos del paradigma walrasiano.

El enfoque walrasiano representa al comportamiento económico como la solución a un problema de optimización restringida que enfrenta una persona bien informada en un ambiente virtualmente libre de instituciones. La definición célebre de Robbins sobre el tema (en el epígrafe) refleja esta ecuación de la economía con optimización restringida. El paso del tiempo se representa simplemente mediante una tasa de descuento; la gente no aprende ni adquiere nuevas preferencias con el tiempo; las instituciones no evolucionan. Las acciones de otros están representadas por nada más complicado que un

vector dado de precios que vacía los mercados, mientras la proximidad es capturada por un costo de transporte. Los derechos de propiedad y otras instituciones económicas están representados simplemente por una restricción de presupuesto. Un actor económico en este modelo es más o menos un Robinson Crusoe, con precios que rempazan la naturaleza. Los economistas de Crusoe habitan un mundo donde los productos escasean, pero en el que las instituciones necesarias para coordinar sus actividades de una manera óptima están a disposición sin ningún costo. Por tanto, el “suministro” de instituciones óptimas puede ignorarse por la misma razón por la que Adam Smith solía explicar por qué los economistas no necesitan teorizar sobre el valor del agua: son productos gratuitos.

Esta descripción del paradigma walrasiano es por supuesto una caricatura reconocible de la economía dictada en los programas líder de doctorado en una época tan reciente como la década de 1980. Desde entonces una combinación de nuevas herramientas analíticas —en especial la teoría de juegos y la economía de la información— y las crecientes ineficiencias empíricas del modelo Walrasiano se han combinado para alterar el modo en que se enseña y se practica la economía. Los agentes económicos ya no interactúan simplemente con la naturaleza o algún otro ambiente paramétrico, sino entre sí y de modo estratégico. Sus interacciones ya no se describen en su totalidad mediante los precios de los productos que intercambian, porque algunos aspectos de sus transacciones no se expresan en contratos que se puedan hacer cumplir.

No obstante, aunque algunos de los supuestos walrasianos estándares han caído en desuso, los dogmas comunes del antiguo paradigma se hacen evidentes en muchos de los métodos nuevos. Robert Solow los expresó como “equilibrio, codicia, racionalidad”, lo que significa que cuando los economistas “explican” algo, por ejemplo, el desempleo, quieren decir que se puede representar como un resultado temporal único en un modelo de interacciones entre individuos egoístas con capacidades y predisposiciones cognitivas avanzadas. Otros modos de “explicar” el desempleo pueden ser entretenidos, pero esta es la opción predeterminada. La preocupación de Solow sobre lo adecuado de la trinidad de dogmas centrales es sustentada cada vez más por avances empíricos y conceptuales.

El método que presento se basa en los dogmas o doctrinas más modestos, pero quizás más duraderos: los dogmas clásicos de acción intencional, competencia y consecuencias no deliberadas. Del mismo modo en que el paradigma walrasiano supone una clase particular de interacción social, como el caso estándar —caricaturizado arriba como Robinson Crusoe—, el método está diseñado para dilucidar una situación genérica con base en las tres características observadas empíricamente de las estructuras sociales de interacción, comportamientos individuales y tecnologías que se presentan a continuación. Aquí simplemente planteo los hechos sobresalientes de estas interacciones genéricas y señalo algunas implicaciones importantes. Asumo la tarea de modelización de estas interacciones (y suministro alguna evidencia empírica relevante) en los capítulos siguientes.

Interacciones sociales no contractuales. Cuando los individuos interactúan, es la excepción y no la norma, que todo lo que pasa entre ellos se rige mediante un contrato que se hace cumplir de inmediato. Por el contrario, las interacciones sociales no contractuales son ubicuas en vecindarios, empresas, familias, provisiones ambientales, proyectos políticos y mercados. A pesar de que estas interacciones sociales no contractuales ocurren en escenarios que no son del mercado, también son importantes para determinar los resultados económicos en mercados altamente competitivos. Por tanto, en las páginas venideras trato el mercado de comestibles con contratos completos —un tema central de los libros de texto de introducción a la economía— como un caso especial. El caso genérico está ilustrado por mercados laborales y mercados de crédito, en los que la promesa de trabajar arduamente o pagar el préstamo no se puede hacer cumplir, o problemas sobre derechos ambientales locales, en los que la explotación de recursos individuales impone excedentes no contractuales en los demás. Una característica de los mercados con contratos incompletos es que uno o ambos participantes en una transacción simple de pareja típicamente recibe rentas, es decir, pagos superiores a su próxima mejor alternativa. En los mercados laborales y de crédito, algunos trabajadores y prestamistas no pueden transar las cantidades que prefieren a los términos de intercambio dados. Es decir, tienen restricciones de cantidad y los mercados resultantes no saldan en equilibrio, presentando exceso de oferta (por ejemplo de trabajo) o exceso de demanda (para créditos).

Si muchos aspectos de las interacciones económicas no están regidos exclusivamente por los contratos, ¿cómo se rigen? La respuesta es que los aspectos no contractuales de las interacciones se rigen mediante una combinación de normas y poder. Un contrato laboral no especifica ningún nivel de esfuerzo en particular, pero la ética laboral del empleado o el miedo a que se termine el trabajo o la presión de pares proveniente de sus compañeros de trabajo pueden lograr lo que el cumplimiento contractual no.

La idea de que el poder se ejerce en transacciones competitivas del mercado impactará comúnmente a algunos lectores; pero para otros parecerá una contradicción en los términos. Para los economistas neoclásicos (como Abba Lerner, en el epígrafe), “una transacción es un problema político resuelto”, se “resuelve” mediante el mecanismo de contratos completos, de modo que todo lo que sea de interés para todas las partes de una transacción puede hacerse cumplir a través de las cortes. Teniendo todos los términos de una transacción especificados contractualmente, nada se deja *por hacer* en el ejercicio del poder. Por la misma razón, las normas son redundantes: si el contrato del empleado fuera a especificar una cantidad de trabajo determinada para un monto dado de pago y si el esfuerzo laboral fuera verificable de inmediato, entonces al empleador le interesaría poco la ética laboral de los empleados. Por tanto, apaciguar el supuesto de contratación completa no sólo explica por qué muchos mercados no se vacían, también revela un papel económico importante para el poder y las normas, aproximando la teoría al modo como los observadores y participantes ven los intercambios del mundo real.

Comportamientos adaptativos y otros. Experimentos de comportamiento recientes realizados por economistas (que confirman y amplían trabajos realizados anteriormente por otros científicos sociales) así como la observación en escenarios naturales sugieren una reconsideración de los dogmas de “racionalidad” y “codicia” en la trinidad de Solow. Los individuos persiguen intencionalmente sus objetivos, pero lo hacen con mayor frecuencia recurriendo a un repertorio limitado de respuestas de comportamiento adquiridas por experiencias pasadas más que comprometiéndose en los procesos de

optimización de avanzada que son exigentes cognitivamente, asumidos por igual mediante el enfoque Walrasiano y por gran parte de la teoría clásica de juegos. En muchas situaciones, emociones como la pena, el disgusto o la envidia se combinan para producir una respuesta de comportamiento. Además, a pesar de que el egoísmo es un motivo poderoso, otros motivos como la preocupación acerca de los demás también son importantes. En los experimentos y en la vida real, la gente con frecuencia está dispuesta a reducir su propio bienestar material no sólo para mejorar el de los demás sino también para culpar a otros que les han hecho daño a ellos o a otros, o han violado una norma ética. Estas denominadas *preferencias sociales* ayudan a explicar por qué las personas con frecuencia cooperan para fines comunes, aun cuando la deserción o el abandono traerían recompensas materiales mayores; por qué los esquemas basados en intereses propios a veces contraatacan y por qué las empresas no venden trabajos.

Así, los modelos cuyos *personajes del drama* son simplemente individuos idénticos que se ajustan a los axiomas de intereses propios del *Homo economicus* con frecuencia no son esclarecedores. Para muchos interrogantes, los modelos adecuados deben tener en cuenta el hecho confirmado en experimentos y en escenarios naturales, que las personas son tanto *heterogéneas* –por ejemplo, algunos son más egoístas y otros con mentalidad más cívica– como *versátiles* –acciones que se adaptan a situaciones en vez de reflejar una predisposición única de comportamiento para todo propósito-. Como resultado de la heterogeneidad y versatilidad de comportamiento las pequeñas diferencias en las instituciones pueden convertirse en grandes diferencias en los resultados, algunas situaciones inducen a individuos egoístas a actuar de modo cooperativo y otras inducen a comportamientos egoístas por parte de quienes estaban dispuestos a cooperar.

Los economistas han considerado comúnmente comportamientos que violan los cánones rigurosos de la racionalidad formal como idiosincrásicos, inestables o irracionales, es decir, que no presentan las regularidades que permitirían el análisis científico. Pero el hecho que los sujetos experimentales presenten de manera consistente tales “irrationalidades” como intransitividad, aversión a la pérdida, inconsistencia en el descuento temporal y la sobrevaloración de eventos de baja probabilidad, sugiere que estos comportamientos no son sólo comunes sino susceptibles de análisis.

La gente adquiere sus respuestas de comportamiento en parte copiando los comportamientos de aquellos a quienes, en situaciones similares, perciben como exitosos por algún estándar o porque actúan para maximizar los beneficios propios dadas las creencias sobre cómo actuarán los demás. Pero otras influencias también están en acción, incluidas el conformismo y otros tipos de aprendizajes que dependen de la frecuencia y no guardan relación con las compensaciones asociadas a los comportamientos. En consecuencia, las predicciones del comportamiento con base en la maximización progresista de las compensaciones pueden ser engañosas. Además, es probable que las respuestas de comportamiento adquiridas por individuos en un ambiente sean diferentes a las que los mismos individuos hubieran adquirido si estuvieran funcionando en un ambiente totalmente distinto. En este sentido, no sólo las creencias individuales (sobre las consecuencias de sus acciones), sino también las preferencias individuales (sus evaluaciones de los resultados) son endógenas. Los “fines dados” invocados por Robbins son una simplificación útil en muchas tareas analíticas, pero también son una restricción arbitraria y engañosa en otra.

Retornos crecientes generalizados. Las interacciones económicas y sociales con frecuencia conducen a patrones de lo que Gunnar Myrdal (1956) denominó “causación acumulativa”, o lo que se conoce ahora como “retroalimentaciones positivas”. Las *retroalimentaciones positivas* incluyen economías de escala en producción, pero el término se refiere más ampliamente a toda situación en la cual la retribución de realizar una acción aumenta con el número de personas que toman la misma medida. Ilustraciones más generales incluyen, por ejemplo, la retribución de aprender un idioma particular, la cual depende del número de personas que lo hablan o la compensación de comprometerse en una acción colectiva, que depende del número de participantes. Para diferenciar esta amplia clase de casos de retroalimentación positiva del subconjunto basado en *retornos crecientes* a escala en producción, usaré la expresión *retornos crecientes generalizados* en vez de *retornos crecientes* a escala. Las sinergias institucionales pueden generar *retornos crecientes generalizados*. Por ejemplo, el título de propiedad privada, mercados competitivos y el Estado de derecho con frecuencia implementan soluciones altamente eficientes a los problemas de asignación, pero sólo si los tres componentes se encuentran

presentes y casi todos los miembros de la sociedad se adhieren a estos principios. Los retornos crecientes generalizados debido a estas complementariedades institucionales parecen ser una fuente de divergencia en el crecimiento de trayectorias del Nuevo mundo y de las economías ex-comunistas antes mencionadas. Los retornos crecientes generalizados pueden ayudar a explicar el incremento en la desigualdad de los pueblos del mundo durante el siglo y medio pasado, a pesar del alcance de Japón, China y otras naciones del este de Asia.⁶

Estas retroalimentaciones positivas crean ambientes económicos en los que eventos de pequeña oportunidad tienen consecuencias duraderas en marcos temporales muy prolongados y en los cuales las condiciones iniciales pueden tener los denominados efectos de encierro (*“lock-in”*). Las “trampas de pobreza” que enfrentan los pueblos y naciones así como los “círculos virtuosos” de afluencia disfrutados por otros presentan los efectos de estas influencias. En presencia de los retornos crecientes generalizados, típicamente existe más de un resultado estacionario con la propiedad de que pequeñas desviaciones del resultado son autocorrectivas. Estos múltiples equilibrios estables pueden ser desplazados por lo que aparece en nuestros modelos como impactos exógenos, mutaciones o juego idiosincrásico, pero que en el mundo real toman forma de guerras, cambios climáticos, huelgas u otros eventos no incluidos en el modelo bajo análisis.

Un resultado puede ser la aparición de períodos de cambio poco frecuentes pero dramáticos, en las instituciones, comportamientos, tecnologías y similares a medida que la población se desplaza del vecindario de un equilibrio a otro, cambio por lo general seguido de periodos prolongados de estabilidad. Los biólogos usan el término *equilibrios puntuados* para referirse a este patrón de alternancia entre estancamiento y cambio rápido (Eldredge y Gould 1972). El colapso del comunismo es un ejemplo. Otro es la práctica de “loto dorado” (*foot binding*) en las mujeres jóvenes de China. Esta práctica dolorosa y discapacitante ha perdurado durante un milenio, resistiendo los intentos por terminarla durante siglos; sin embargo, desapareció en el transcurso de sólo una década y media en la primera parte del siglo pasado (Mackie 1996). La existencia de equilibrios múltiples también puede explicar por qué poblaciones aparentemente semejantes pueden llegar a

⁶ Véase Bourguignon y Morrison (2002) y las obras allí citadas.

tener normas, gustos y costumbres tan diferentes que con frecuencia terminan en el patrón ampliamente observado de homogeneidad local y heterogeneidad global como, por ejemplo, cocinas nacionales y gustos alimentarios distintivos.

No existe razón y hay poca evidencia que sugiera que las instituciones y comportamientos que resultan de procesos en los que los retornos crecientes generalizados están en funcionamiento sean óptimos en algún sentido. Por ejemplo, después de la caída del comunismo en la Unión Soviética y Europa Oriental, muchos economistas pronosticaron con seguridad que una vez se aboliera la propiedad estatal, una configuración viable de instituciones capitalistas surgiría espontáneamente. Pero en Rusia y muchas de las otras economías de transición, una década de cleptocracia implementó una concentración masiva de riqueza bajo instituciones que suministraban pocos incentivos para mejorar la productividad o la inversión. Estos resultados económicos decepcionantes del final del régimen comunista en estos países subrayan la falacia del punto de vista convencional de que las buenas instituciones son libres en un mundo de escasez material.

En las páginas siguientes, las instituciones, igual que los bienes, se toman como escasas. Los tres supuestos básicos esbozados anteriormente –la naturaleza no contractual de las interacciones sociales, comportamientos adaptativos y otros comportamientos relacionados y los retornos crecientes generalizados– definen el caso genérico, mi opción predeterminada. Los tres están relacionados. Debilitar el supuesto de contratos completos sin modificar los supuestos de comportamiento de la economía walrasiana es insostenible, dada la importancia de preferencias no-egoístas que, como lo veremos, son estimuladas de manera considerable cuando se tienen en cuenta contratos incompletos. De igual modo, el proceso mediante el cual evolucionan las preferencias presenta fuertes retornos crecientes generalizados. La razón es que las normas generalmente toman forma de convenciones, las cuales son acatadas en la medida en que muchos otros también lo hagan. Luego mitigar o relajar los supuestos de comportamiento convencionales genera dudas sobre los retornos no crecientes. Finalmente, si los retornos crecientes generalizados son comunes, muchos resultados diferentes pueden estar en equilibrio. De estos, los estados con más probabilidad de ser

observados dependerán críticamente de las instituciones que gobiernan las dinámicas pertinentes, incluso de cosas como el ejercicio del poder, la acción colectiva y otras formas de interacción social no contractual. Lo que se denomina *selección de equilibrio* funciona casi por completo a través de procesos ausentes en el modelo walrasiano.

A pesar de que gran parte de lo que sigue es el resultado de investigación reciente, virtualmente todos los modelos e ideas presentados fueron anticipados por los escritores hace más de medio siglo, y en ocasiones hace mucho más tiempo. La importancia de los agentes adaptativos (con capacidades y predisposiciones cognitivas realistas), cuyos comportamientos se basaban en información local, fue esencial para el trabajo de Friedrich Hayek (1945) y Herbert Simon (1955). El trabajo pionero de Simon sobre la naturaleza incompleta del contrato laboral (Simon 1951) y sobre la función de la autoridad en el funcionamiento de las empresas formaliza el trabajo anterior de Ronald Coase (1937) y mucho antes que Coase, Marx (1967). Los conceptos básicos de la teoría de juegos, de la negociación y de otras interacciones sociales que no son de mercados se introdujeron en los primeros escritos de John Nash (1950a), John Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), Thomas Schelling (1960) y Duncan Luce y Howard Raiffa (1957). Nash incluso sugirió ideas básicas de la teoría evolutiva de juegos en su disertación doctoral (Nash 1950b). La famosa solución de Nash al problema de la negociación la propuso mucho antes F. Zeuthen (1930), en una obra presentada brillantemente por Joseph Schumpeter. Las preferencias endógenas fueron esenciales para el trabajo de James Duesenberry (1949) y Harvey Leibenstein (1950). Ambos recurrieron al trabajo mucho más anterior de Thorsten Veblen (1934 [1899]) y desarrollaron temas que inicialmente habían planteado Smith (1937) y Marx. La famosa paradoja de Maurice Allais (1953) señaló problemas con la hipótesis de utilidad esperada que sólo hasta hace poco atrajo la atención de modo serio. La forma en que las retroalimentaciones positivas apoyan múltiples equilibrios fue la idea clave en las conferencias de Gunnar Myrdal en 1955 (antes mencionadas) en el Cairo. La aplicación del razonamiento biológico a la economía, ahora importante en la teoría evolutiva de juegos, se introdujo hace medio siglo por parte de Armen Alchian (1950) y Gary Becker (1962).

El hecho de que gran parte de las ideas claves presentadas en las páginas que siguen fueran anticipadas durante la década de 1950 o antes, pero ignoradas en décadas posteriores, plantea un interrogante intrigante. ¿Por qué el paradigma walrasiano se convirtió virtualmente en sinónimo de la economía en el tercer trimestre del siglo XX sólo para ser desplazado a finales del siglo por un conjunto de ideas cuya gran mayoría había sido articulada por académicos bien posicionados justo antes del surgimiento de la importancia del paradigma walrasiano? Herbert Gintis y yo (Bowles y Gintis 2000) hemos intentado responder al interrogante, pero abordarlo aquí sería una distracción.

Debilitar los supuestos canónicos walrasianos para tener en cuenta las interacciones sociales no contractuales, comportamientos adaptativos no-egoístas y retornos crecientes generalizados requerirá de un método más fundamentado empíricamente y menos deductivo que el método usual Walrasiano. Al hacer poca referencia a puntos específicos en el tiempo, lugar o incluso hechos empíricos, el paradigma walrasiano dedujo unas cuantas pero fuertes predicciones respecto a los resultados que probablemente se observarían en la economía. La expansión del dominio de la economía para incluir a la familia, la organización de la producción y la actividad política como la disposición voluntaria de bienes públicos, el *lobbying* (cabildeo) y la votación produjeron perspectivas valiosas inalcanzables usando los métodos convencionales de la sociología y la ciencia política. Pero la investigación en estas áreas, así como el retorno a los temas de mayor interés de los economistas clásicos, tales como el desarrollo y distribución económicos a largo plazo, ha planteado dudas sobre la generalidad de los supuestos estándar. Para responder al malestar que ahora sienten los economistas, *La Revista de Perspectivas Económicas* de la Asociación Estadounidense de Economía dedica una columna habitual a las “anomalías”, las cuales se definen de la siguiente manera:

La economía puede diferenciarse de otras ciencias sociales por la creencia en que gran parte (¿todo?) del comportamiento puede explicarse asumiendo que los agentes racionales con preferencias estables y bien definidas interactúan en los mercados (finalmente) claros. Un resultado empírico se califica como una anomalía si es difícil de “racionalizar” o si son necesarios supuestos inverosímiles para explicarlo dentro del paradigma (Thaler 2001).

Los lectores respondieron ávidamente a la invitación para agregar sus ejemplos favoritos.

En vez de deducir a partir de algunos axiomas institucionales y de comportamiento no controversiales, la economía se ha dirigido cada vez más (sin darse cuenta para la gran mayoría) hacia un enfoque que combina los avances matemáticos del siglo pasado con tres de los métodos de los economistas clásicos. Desde Adam Smith hasta John Stuart Mill y Karl Marx (a excepción de David Ricardo), los economistas clásicos fueron *no disciplinarios* (las disciplinas no se habían inventado), *interesados en los detalles empíricos* de los problemas sociales de sus días y *modestos en el grado de generalidad al cual aspiraban sus teorías*.

Primero, el estudio de la economía debe recurrir a las perspectivas de todas las ciencias del comportamiento, incluidas la economía y la biología. Los supuestos walrasianos ofrecieron un razonamiento para una división rígida del trabajo entre las disciplinas. Sus supuestos definidores permitieron a los economistas walrasianos negar un interés en otros comportamientos, normas, el ejercicio del poder o la historia como otro interés de la disciplina y en todo caso no pertinente a los trabajos de la economía (walrasiana). A pesar de que el tráfico entre los límites disciplinarios en la segunda mitad del siglo pasado ha consistido primordialmente en la exportación de métodos económicos hacia otras ciencias del comportamiento, existe mucho por importar si se quiere entender la función del poder, las normas, las emociones y los comportamientos adaptativos en la economía. Los fenómenos económicos, como el funcionamiento de la competencia, los incentivos y los contratos, no pueden entenderse sin las retrospectivas de otras ciencias del comportamiento.

Segundo, la mitigación de los supuestos Walrasianos nos confronta con la vergüenza de las riquezas. Ante la ausencia de algunas restricciones empíricas o refinamientos teóricos, el precio de la generalidad será de vacuidad. Esta fue la conclusión de Hugo Sonnenschein (1973b:405) respecto a la teoría walrasiana de la demanda en el mercado: “La moraleja [...] simplemente es esta: si pones muy poco, obtienes muy poco”. Pero lo mismo se aplica a cualquier paradigma post-walrasiano. Pocas predicciones empíricas ocurrirán si los individuos pueden ser o no egoístas, dependiendo de la persona y de la situación, si algunas interacciones se rigen por

contratos, otras por apretones de mano y otras por la fuerza bruta y si existen múltiples equilibrios estables.

La necesidad de fundamentación empírica de los supuestos ahora es más clara que en el análisis del comportamiento individual, en el que el proceso de enriquecimiento de los supuestos convencionales sobre el conocimiento y las preferencias pueden descender fácilmente a una explicación adhoc a menos que sean controlados mediante referencia a hechos sobre lo que hace la gente real. No es suficiente saber que el egoísmo no es el único motivo; necesitamos saber qué otros motivos son importantes y bajo qué condiciones. Estas restricciones probablemente vienen de una de las fuentes que debilitaron el paradigma walrasiano, es decir, los grandes avances en la ciencia social empírica que se originaron en nuevas técnicas en econometría, el mejoramiento en las capacidades de computación y de disponibilidad de datos, técnicas experimentales y progreso continuo en la historia cuantitativa.

La teoría también puede ofrecer restricciones útiles en el conjunto de supuestos y resultados viables. Por ejemplo, la modelización de la evolución genética y cultural puede ayudar a restringir el rango de supuestos de comportamiento viables, diferenciando entre aquellas emociones, capacidades cognitivas y otras influencias en los comportamientos cuyo surgimiento y difusión pueden explicarse convincentemente durante los períodos pertinentes de la historia humana y aquellas que no. De modo semejante, mientras que los retornos crecientes generalizados pueden apoyar un gran número de equilibrios, algunos de estos son en extremo inalcanzables bajo cualquier proceso dinámico verosímil. En contraste, otros equilibrios pueden ser accesibles y robustos. En este caso, la especificación de un proceso dinámico explícito –por ejemplo, un relato sobre cómo los individuos adaptan sus comportamientos a la luz de sus experiencias recientes y de las experiencias de quienes ellos observan– puede permitir la eliminación de lo que puede llamarse *equilibrios evolutivamente irrelevantes*. Hacer explícita la dinámica que rige un sistema nos da una explicación de su comportamiento en desequilibrio; por tanto, no sólo ayuda en el proceso de la selección de equilibrio, sino en el estudio de la respuesta a los impactos y otros problemas para los cuales el método estático comparativo estándar no es apropiado.

Tercero, la búsqueda de teorías aún más generales continuará comprometiendo a los estudiantes de economía y aún hay mucho que aprender estudiando temas como los mercados en general. Pero para el futuro se prevé que las perspectivas vendrán de modelos que tienen en cuenta aspectos institucionales específicos y otros aspectos de tipo particular de la interacción económica. Para los economistas clásicos fue obvio que los mercados laborales difieren de forma fundamental de los mercados de crédito, los cuales a su vez difieren de los mercados de divisas o de camisas y así sucesivamente. Los modelos pueden ser más específicos respecto al tiempo y al lugar, como un modo de captar la importancia de las instituciones que varían en el tiempo o de las diferentes culturas. Si las novedades emocionantes de la era walrasiana fueran teoremas altamente abstractos de sorprendente generalidad, la emoción en los años venideros podría venir a partir de respuestas convincentes a tales interrogantes a medida que surjan a través de los misterios empíricos respecto de la riqueza de las naciones y de la gente, con lo cual inicié.

Sería beneficioso para los economistas concentrarse más en responder tales interrogantes y menos en demostrar el uso de nuestras herramientas cada vez más sofisticadas. Pero parece que un método dirigido más hacia los problemas y menos hacia las herramientas necesitará herramientas aún más desarrolladas. Las exigencias matemáticas del marco teórico que propongo serán mayores, no menores, que las del paradigma walrasiano. La razón es que los modelos que representan intercambios sociales no contractuales entre los individuos que son heterogéneos y versátiles en sus comportamientos y quienes interactúan en presencia de retornos crecientes generalizados no permiten las simplificaciones estándar, como el comportamiento en la toma de precios y los juegos de producción convexa que hicieron maleables los modelos walrasianos. Como se ha reconocido durante mucho tiempo en física y biología, muchos problemas importantes no producen soluciones simples de forma cerrada, ni tampoco soluciones que sean del todo susceptibles a simple interpretación. En estos casos, algunos de los cuales encontrará en los capítulos 11 al 13, las simulaciones por computador de las interacciones sociales pertinentes comprobarán ser perspicaces como complemento (y no sustituto) de métodos analíticos más tradicionales. Las simulaciones han sido ampliamente usadas en el desarrollo de ideas a las cuales recurre este libro. Las simulaciones no producen teoremas ni proposiciones que sean generalmente verdaderas;

más bien, al igual que los experimentos, producen una riqueza de datos que pueden apuntar a conclusiones no ambiguas pero con frecuencia no lo hacen.

Aunque motivado por un interés en el impacto de las instituciones económicas en el bienestar humano, he adoptado un método de ingeniería evolutivo y no social. Como la idea de “genes egoístas” que buscan maximizar su reproducción, o la de un subastador que preside un proceso de intercambio general en equilibrio, la ingeniería social omnisciente y omnipotente que busca maximizar el bienestar social es una ficción cuya utilidad depende de tener en mente su carácter ficticio. Los resultados sociales –incluso aquellos que involucran a los estados y a otras entidades poderosas– son el resultado combinado de medidas tomadas por un gran número de personas que actúan de modo independiente. Tales dispositivos, como los subastadores ficticios, ingenieros sociales o genes antropomórficos, no sustituyen un entendimiento de cómo se comportan los individuos reales y de los modos en que instituciones diferentes generan dinámicas a nivel de la población y se suman a estos comportamientos para producir resultados sociales. El carácter evolutivo del análisis se hará evidente en la forma en que se moldeen los comportamientos individuales, las clases de dinámicas estudiadas a nivel de población, los modos en que los comportamientos e instituciones co-evolucionen y la ausencia de algún gran programa para el mejoramiento humano. El método evolutivo es modesto en cuanto a qué intervenciones puede lograr, pero no restringe al economista a búsquedas meramente contemplativas. En el capítulo de conclusión, abordo preguntas acerca de un buen gobierno y de política.

La primera parte del libro presenta una diversidad de modelos aplicados a lo que he denominado la interacción social genérica, es decir, interacciones sociales no contractuales entre agentes adaptativos en presencia de retornos crecientes generalizados. Empiezo con dos capítulos sobre las instituciones y la evolución de las estructuras de las interacciones sociales antes de retornar a las preferencias y creencias. El orden no convencional de estos temas –la gran mayoría de textos de microeconomía empiezan con las preferencias– refleja la importancia de las instituciones, ya que influyen las normas, gustos y entendimiento que los individuos llevan a las situaciones en las que actúan. Luego investigo las ineficiencias de las asignaciones que ocurren en

interacciones no contractuales y el problema de dividir los beneficios de la cooperación que surge cuando estas ineficacias pueden superarse. La parte intermedia del libro tiene que ver con las instituciones del capitalismo y en especial con los mercados, instituciones y empresas crediticias. Presto especial atención a la forma en que la naturaleza incompleta de la mayoría de los contratos hace surgir una estructura política bien definida de la economía y una función importante de las preferencias sociales. La última parte tiene que ver con el proceso de cambio cultural e institucional. En ella hago énfasis en el papel del cambio técnico, la acción colectiva y el conflicto entre grupos como partes constituyentes del proceso mediante el cual co-evolucionan las normas que rigen las interacciones sociales y los comportamientos individuales. Aquí abordo la evolución de instituciones familiares como la propiedad privada y las normas de la división, así como el confuso éxito evolutivo de otros comportamientos individuales. El capítulo de conclusión compara tres estructuras que rigen las interacciones económicas, los mercados, estados y comunidades, y exploro modos en que podrían servir como métodos complementarios para enfrentar problemas de asignación y distribución. En 1848, John Stuart Mill (1965) publicó *Principios de la economía política*, el primer gran texto en microeconomía. Fue el ingrediente básico de instrucción en el mundo de habla inglesa hasta que fue desplazado por los *Principios* de Marshall medio siglo más tarde. A los lectores de Mill les puede haber tranquilizado leer: “Felizmente, no hay nada en las leyes de Valor que le quede por aclarar a todo escritor actual o futuro; la teoría del tema está completa” (420). Cuando estudié economía en la década de 1960 durante el auge del paradigma walrasiano reinó una complacencia semejante. Este libro no transmite tranquilidad. Nuestra comprensión de la microeconomía está fundamentalmente en constante cambio. Poco hay establecido. Nada está completo.