

Desarrollo desde una perspectiva multidisciplinaria: Análisis económico y normas sociales

KAUSHIK BASU

1. Introducción

Estoy muy agradecido al Banco Central del Ecuador por esta importante iniciativa de ver al desarrollo de una forma multidisciplinaria. Hemos visto cómo éste movimiento ha empezado en todas partes del mundo, por ejemplo, en los Estados Unidos, donde el Banco de la Reserva Federal (FED) lleva adelante investigaciones no sólo respecto a la política fiscal, la política monetaria y los problemas contables, sino también respecto de problemas sociales, políticos y, de forma más general, de desarrollo. Hemos visto cómo el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial han intentado expandir su agenda. Y, si bien una gran parte de la tarea todavía está por delante, existe al menos un reconocimiento de que para resolver los problemas de la política fiscal y monetaria, es necesario considerar el escenario social y político en el que la economía está inmersa.

La agenda de la economía es particularmente difícil al estar tan inusualmente situada. Una profesora de física, por ejemplo, puede pasar su vida únicamente hablando con colegas que hacen la misma clase de trabajo que ella; pero para la mayoría de economistas y la mayoría de científicos sociales, a parte de los debates y las discusiones al interior de la torre de marfil, existe la necesidad de interactuar con la sociedad en general. Esto constituye un serio problema, ilustrado de forma maravillosa por una vieja historia de un ministro británico, que solía tratar con desdén a su asistente. El asistente decidió que en algún momento debería vengarse del ministro. Un día el ministro estaba saliendo a una reunión importante y, como siempre, no tuvo tiempo para leer la conferencia previamente. Corrió a la reunión, y empezó a leer la presentación escrita por su asistente. Al final de la primera página, él leía: “nuestra economía sufre de inestabilidad de la balanza de pagos, y de estanflación, y existe el problema del empeoramiento del coeficiente de Gini, pero” y continuaba leyendo, “no es suficiente con únicamente señalar los problemas. Debemos preguntarnos cómo resolverlos, y de esto voy a hablar ahora...” En éste punto había llegado al final de la primera página. Pasó la página y se encontró con una página prácticamente en blanco. Al final había sólo una línea que decía: “De aquí en adelante, estás tú solo”.

Esto es ilustrativo en cierto sentido del problema de la disciplina económica. En un nivel es fácil hablar de ella en público pero, al mismo tiempo, es difícil presentar un discurso consistente sin un entrenamiento y preparación previos. El ministro podía haber hablado y salir de la presentación sin decir prácticamente nada si se tratase de otras disciplinas. Pero la economía es un área donde esto es muy difícil de hacer.

La tarea que se me ha signado es en realidad más difícil. La tarea que el Banco Central del Ecuador me ha encomendado no es únicamente tratar la relación entre economía y desarrollo, sino el dominio más general de las ciencias sociales y la conexión multidisciplinaria entre economía, sociología, política y desarrollo. En realidad, creo que esto es absolutamente central; en la actualidad estamos, por primera vez, empezando a reconocer que el problema del desarrollo económico no puede ser completamente comprendido si se deja fuera del ámbito de investigación las disciplinas que lo rodean, donde se encuentran muchas de las causas que lo explican.

2. Acerca de los límites del análisis económico

Quisiera comenzar con un ejemplo que he presentado anteriormente (Basu, 2000). Este ejemplo ilustra el hecho de que si consideramos a los factores económicos como los únicos relevantes al momento de entender los resultados económicos, entonces estaremos cometiendo un gran error. Consideremos el caso del intercambio y el comercio. Todos sabemos que el intercambio y el comercio se encuentran en el corazón del progreso económico. Esto lo conocemos de los tiempos de Adam Smith y, probablemente, incluso antes. Son el intercambio y el comercio los que permiten la especialización. Tan sólo consideremos el siguiente argumento: Si cada hogar en una sociedad intentara producir todo lo que un hogar necesita, esta sociedad claramente sería extremadamente pobre, sin vehículos ni teléfonos, y con una mínima alimentación y vestimenta, sin doctores y con una medicina rudimentaria. Así, el primer paso para que una economía progrese es ser capaz de intercambiar: algún individuo se especializa en algo, otros se especializan en otras cosas y la gente empieza a comerciar. Un paso más allá de esto ocurre cuando las comunidades comienzan a comerciar entre ellas; y un paso todavía más allá del mismo razonamiento es el comercio internacional. El comercio internacional es muy importante, y aquí creo que la posición general que los economistas han tomado: “que los países deben mantener sus puertas abiertas al comercio, intercambiar bienes y especializarse” es en realidad extremadamente importante. Sin embargo, esto no es así sin algunas observaciones. En realidad, cuando un país en vías de desarrollo está cerrando un tratado comercial con un país poderoso o una empresa multinacional, debe ser muy cuidadoso acerca de los términos del mismo. Estos tratados tienen

cientos de páginas y muchas veces los países en vías de desarrollo son tratados de forma muy injusta por medio de las cláusulas escondidas en estos tratados, que ellos no comprenden completamente. Entonces, teniendo en mente que existen observaciones, el comercio y el intercambio son, no obstante, extremadamente importantes para el funcionamiento y progreso armónico de una economía.

Pero, ¿cuál es la base del comercio y del intercambio? Los economistas han investigado esta pregunta de forma extensa y ahora sabemos más o menos qué es lo que lleva al intercambio entre individuos. Si abrimos un libro de microeconomía, típicamente se nos dirá que existen tres condiciones. El teorema entonces afirma que si estas tres condiciones son satisfechas, entonces existirá intercambio. ¿Cuáles son estas tres condiciones? Son las siguientes: i) Que los individuos prefieran más que menos. Esto es natural para el comercio. Si pensamos en una sociedad de monjes y santos, quienes tienen muy pocas demandas, es claro que existirá poco o ningún intercambio, ii) El segundo axioma es que los individuos satisfagan lo que en economía se denomina la ley de la utilidad marginal decreciente. Entendamos esto. La ley de la utilidad marginal decreciente afirma que a medida que una persona consume más y más de un bien particular, la utilidad de cada unidad adicional (pudiendo ser todavía positiva) decrece continuamente. Esto también parece natural. Pensemos en una persona comiendo su fruta favorita, la cual para objeto del ejemplo, vamos a suponer es un tomate de árbol, el cual, incidentalmente, tuve la oportunidad de disfrutar por primera vez durante mi visita al Ecuador para presentar esta conferencia. A esta persona sencillamente le va a encantar el primer tomate de árbol que come en la mañana. Luego, si alguien le trae otro, esta persona también va a disfrutarlo, pero un poco menos. ¿Un tercer tomate de árbol? Sí, todavía está bien, pero la satisfacción sigue cayendo. Esto es lo que afirma la ley de la utilidad marginal decreciente. iii) La tercera condición es que una persona tenga un tipo de bienes y la otra persona otro tipo de bienes, es decir, que la distribución inicial sea asimétrica. Con el objeto de hacerlo concreto, supongamos que existen dos personas, una de ellas tiene todo el tomate de árbol, y la otra tiene toda la naranjilla, para continuar con los tipos de comida a los que estuve expuesto por primera vez al venir al Ecuador. ¿Qué va a pasar? Si las tres condiciones son satisfechas, entonces por nuestros libros de texto de economía sabemos que existirá comercio.

Ahora, movámonos un poco más allá de la economía estándar e investiguemos esto. En realidad, han existido algunos experimentos realizados por economistas que presentan una perspectiva interesante al respecto. Quisiera tomar una idea particular de estos experimentos que creo que es muy útil para el enfoque multidisciplinario. Por largo tiempo se ha conocido que las ratas prefieren más que menos. No es necesario realizar experimentos para observarlo: las ratas andan corriendo todo el tiempo buscando comida y destruyendo todo en su camino. En 1975, un grupo de economistas liderados por John Kagel en la Universidad de Texas realizó algunos

experimentos controlados, donde demostraron que el segundo axioma también es satisfecho por las ratas (Kagel et. al., 1975). Así, las ratas satisfacen dos de las tres condiciones mencionadas anteriormente. La tercera es muy fácil de corroborar pues depende de nosotros el distribuir los recursos iniciales de forma asimétrica. El economista sueco, Karl Werneryd (1995), reporta acerca de un experimento en el que algunos economistas -¿quién más?- decidieron entregar a las ratas una distribución inicial asimétrica de bienes y verificar si realizaban intercambio y comerciaban. Lo que estos economistas hicieron fue presumiblemente algo como lo siguiente: mantener a una rata en una esquina y darle queso, y mantener a otra rata en la esquina opuesta y darle pan. Entonces, estos economistas esperaron a ver si había comercio entre estas ratas y el experimento mostró que: “No, no había comercio”.¹

¿Qué salió mal? Esto puede sonar como una broma, pero brinda un mensaje importante. Puesto que las tres condiciones son satisfechas por las ratas, pero sin embargo ellas no llevan adelante intercambio y comercian, esto nos alerta acerca del hecho de que deben existir uno o más prerrequisitos, que deben ser satisfechos antes de que el comercio y el intercambio ocurran.

El hecho de que nosotros seamos capaces de hablar idiomas, seamos capaces de conversar y de comunicarnos es muy importante para el comercio y el intercambio. El hecho de que nosotros podamos contenernos de saltar a los bienes de otra persona y arrebatarlos y saquearlos es lo que hace posible el comercio. Si, tan pronto como llegásemos al mercado, todos empezaran a saltar y a apresurarse a las canastas de bienes de los otros, no existiría comercio. Las normas humanas, las costumbres y las prácticas del lenguaje son en realidad las condiciones subyacentes. Si estas condiciones están satisfechas y sobre ellas se tienen las tres condiciones económicas, *sólo entonces* tendrá lugar el intercambio y el comercio. Debido a que suponemos que los factores extraeconómicos son válidos sin siquiera pensarlo, olvidamos que estos son tan cruciales para que el comercio sea posible como las tres condiciones económicas.

Lo mismo es verdad para la mayoría de cuestiones dentro del intrincado comportamiento económico. Los economistas están obsesionados con solucionar el déficit fiscal, establecer una política comercial correcta, estabilizar la balanza de pagos, y otras cuestiones similares, olvidando que a pesar de que éstas son importantes, existe, adicionalmente, todo un conjunto de condiciones y normas sociales y culturales subyacentes que necesitan estar en su lugar para que las

¹ A pesar de que considero algo ingenuo el intentar aprender que las ratas no comercian por medio de experimentos en laboratorio –quienquiera que haya observado a las ratas podría haber concluido lo mismo sin necesidad de un experimento-, supongo que es bueno haberlo confirmado por medio de evidencia experimental.

políticas sean efectivas. Y, a menos que estas condiciones sean satisfechas de forma apropiada, los hacedores de política no conseguirán un cambio económico exitoso y tampoco el desarrollo del tipo que desean alcanzar. Este reconocimiento es lo suficientemente nuevo dentro de la profesión que hoy en día es una agenda abierta que necesita mayor investigación y desarrollo.

En cuanto reconocemos que la cultura y las normas son importantes, corremos un riesgo concomitante. Puede llevar a las personas a tomar posiciones muy conservadoras, y algunas de hecho han adoptado tales posiciones. Si se considera a la cultura como una parte inmutable de los seres humanos y se considera que las personas llegan a ser adultas con su cultura impresa en su carácter, entonces, el afirmar que “la cultura importa” se vuelve una aseveración de inevitabilidad. Esto es equivalente a decir que algunos grupos de personas poseen la cultura para el progreso económico, mientras que otras no la tienen y esto es un hecho cierto.

Yo no adopto esta visión. Existe muchísima evidencia de adaptación cultural, de gente que cambia su forma tradicional de comportamiento con base en la educación, la exposición a los medios y al contexto social de sus vidas. A diferencia de algunas prácticas o reglas económicas, las primeras no cambian de la noche a la mañana, pero las prácticas culturales cambian; y debemos entender cuáles hábitos y prácticas culturales y normas sociales ayudan al desarrollo económico y al progreso y cómo podemos crear estas prácticas y normas. Esto es un gran reto pues estas cuestiones han sido reconocidas sólo recientemente en la economía y no se ha hecho lo suficiente para llevar su estudio más adelante. Lo que voy a hacer en las siguientes secciones es presentar esta nueva agenda de investigación y delinear algunos de los primeros pasos que podemos tomar en el proceso de integrar a la economía con las otras ciencias sociales y entender mejor la fusión social y política de nuestra disciplina.

3. Comprendiendo e incorporando las normas sociales

¿Qué son las normas sociales? ¿Cómo las entendemos? En un nivel, implícitamente, todos tenemos un entendimiento de ellas. Pero, para hacer trabajo académico formal, es necesario concretar estas vagas nociones en declaraciones más profundas y formales respecto de lo que son las normas sociales. Aquí, voy a hacer uso de lo que se denomina el enfoque de la teoría de juegos.² Voy a introducirlo de una forma sencilla, teniendo en cuenta que la comprensión de los elementos de la racionalidad estratégica está disponible para todas las ciencias sociales.

² Este enfoque también está incorporado en el análisis realizado por Fernández, Grijalva y Pérez (este volumen).

Existe una maravillosa ilustración de la diferencia entre ser racional y estar consciente de la racionalidad de otra persona; y la teoría de juegos se basa en esencia en lo último. No es suficiente con ser racional o inteligente; uno debe ponerse en los zapatos de la otra persona y hacer sus cálculos también. Hay una historia de la India que, pese a que como toda buena historia tradicional no es claro dónde se originó, ilustra este proceso interactivo. Había una vez un vendedor de sombreros que estaba caminando por un sendero del bosque con su carga de sombreros cuando de pronto se sintió cansado y con sueño. Así que puso todo el paquete de sombreros en el piso y decidió tomar una siesta. Cuando se despertó vio que un grupo de monos se había llevado el paquete de sombreros a lo alto de un árbol y que los monos se habían puesto los sombreros. Él estaba muy preocupado pues su ingreso dependía de los sombreros. Con frustración y desánimo tomó su propio sombrero y lo lanzó al piso. A los monos, como sabemos, les gusta imitar, así que todos los sombreros fueron lanzados al piso. El vendedor los recogió y prosiguió su camino.

Cuarenta años más tarde, el nieto del vendedor de sombreros, que también había adoptado la tradicional profesión de vendedor de sombreros, caminaba por el mismo sendero del bosque con su colección de sombreros. De pronto se sintió cansado y con sueño. Puso los sombreros en el suelo y se puso a dormir. Cuando despertó vio que los monos se habían llevado los sombreros y los estaban usando. ¿Qué podía hacer? De pronto recordó la historia de su abuelo. Así que se quitó el sombrero y lo lanzó al piso. En ese momento, uno de los monos bajó del árbol, recogió el sombrero, lo subió al árbol, bajó de nuevo, le dio un chirrido y le dijo: “¿Crees que sólo tú tienes un abuelo?”

La racionalidad interactiva y la teoría de juegos se tratan de esto. No es suficiente con ser inteligente; uno debe darse cuenta de que la otra persona también es inteligente y de que puede aprender.

Con esto en mente, ahora quisiera discutir dos ilustraciones sobre el entendimiento de las normas sociales. En particular, voy a presentar dos tipos de normas sociales, ambas importantes para la economía. La primera presenta un argumento basado en la teoría de juegos y voy a intentar ilustrarla de la manera más sencilla posible.

En las situaciones de racionalidad interactiva existen muchos contextos en los que nos enfrentamos a múltiples equilibrios. Esto puede ser visto de forma muy clara con el caso del conducir en calles congestionadas. Supongamos que existe una sociedad en la que no existe ley alguna respecto de en qué lado del camino la gente debe conducir. No es irrealista argumentar que en el largo plazo esta sociedad va a establecer una de dos prácticas –ya sea todos van a conducir en la izquierda, o todos conducirán en la derecha. Y, una vez que se establezca una de estas prácticas, esta

sociedad se mantendrá ahí. ¿Por qué? Porque una vez que se establezca uno de estos patrones no es en el interés de ningún individuo el desviarse del mismo. Si todos en la sociedad conducen en la derecha, es en el interés de cada individuo particular conducir por la derecha. Esto es lo que se denomina un equilibrio de Nash, es decir, una situación en la que el comportamiento de todos es óptimo, *dado el comportamiento de las otras personas*. Este equilibrio toma el nombre según su inventor, John Nash, mejor conocido en el mundo no-académico como Russel Crowe.

Podemos ver que esta sociedad tendrá dos equilibrios de Nash. Todos pueden escoger conducir por la izquierda, este es un equilibrio, nadie querrá desviarse; y todos pueden escoger conducir por la derecha, este es un equilibrio, nadie querrá desviarse. Una norma es entonces un mecanismo para seleccionar uno de los equilibrios posibles. Una vez que una norma se establece, permite a las personas “saber” lo que los otros van a hacer.

Existen varias situaciones en la teoría de juegos, tal como la discutida en el párrafo anterior, en las que existe más de un equilibrio. Las personas pueden comportarse de diversas formas en equilibrio. Las prácticas corruptas constituyen un ejemplo. Una sociedad puede quedar atrapada en un equilibrio donde un gran número de personas son corruptas y, siendo de esta forma, no es en el interés de ningún individuo ser completamente no-corrupto pues existen presiones e incentivos en la sociedad que hacen dificultoso para las personas fastidiosamente no-corruptas el funcionar en la sociedad. Por otro lado, si toda la sociedad pudiera cambiar a ser honesta, entonces, de hecho podría ser en el interés de todos los individuos el continuar siendo honestos. O, por lo menos, el costo de ser honesto sería entonces pequeño. Y si asumimos que los seres humanos tienen un deseo innato de incurrir en pequeños costos para ser honestos, entonces el comportamiento honesto se vuelve un equilibrio.

Existen otras situaciones en las que es posible realizar un análisis similar. Una sobre la que Jorgen Weibull y yo hemos realizado investigación es la puntualidad (Basu y Weibull, 2003). Una vez que empezamos a trabajar en este tema, descubrimos que existía una gran literatura sobre la puntualidad realizada por científicos sociales fuera de la economía, principalmente psicólogos sociales, acerca de las diferencias en el comportamiento puntual entre las personas. Lo que es notable y atrapa la atención de un cientista social es que, a pesar de que existen diferencias en la puntualidad, también existen diferencias a nivel de sociedad, es decir, algunas sociedades –países o comunidades- son sistemáticamente menos puntuales que otras. Existen algunos estudios muy interesantes sobre las sociedades latinoamericanas y norteamericanas realizadas por sicólogos sociales y sociólogos. De las conclusiones establecidas en estos estudios es fácil saltar a la conclusión de

que, tal vez debido a la historia, la religión o los genes, la puntualidad o impuntualidad son tendencias humanas innatas.

Sin embargo, existen buenas razones para cuestionar tal suposición. El mismo grupo de personas al ser expuesto a distintos tipos de estímulos puede y, de hecho altera su comportamiento, incluso dentro de periodos relativamente cortos de tiempo. Esto puede ser analizado de forma muy apropiada usando el método basado en teoría de juegos, que es lo que nuestro documento con Jorgen Weibull pretendió hacer. La puntualidad es un ejercicio mucho más satisfactorio en una sociedad donde las otras personas son puntuales. Es posible observar esto de forma muy sencilla: el ser puntual no es tremendamente satisfactorio, a menos que los otros también sean puntuales. Por lo tanto, el comportamiento relacionado a la puntualidad puede generar múltiples equilibrios. Si toda la sociedad es impuntual, los individuos obtienen una recompensa demasiado pequeña por ser puntuales y, como consecuencia, continúan siendo impuntuales. Por otro lado, si toda la sociedad es muy puntual, es útil para un individuo ser puntual. Así, la impuntualidad y la puntualidad no son rasgos humanos innatos, sino respuestas al ambiente circundante y, en particular, la impuntualidad y puntualidad de los otros seres humanos alrededor. Este es un claro ejemplo de la existencia y relevancia de los equilibrios múltiples.

La misma sociedad puede convertirse de una clase de equilibrio a otra, y de hecho existe gran cantidad de evidencia de tales transformaciones en países que han crecido rápidamente, como los países de Asia del Este. Muchas de sus normas sociales, que una vez habían sido vistas como innatas, han cambiado. En otros artículos (Basu, 2004) he citado documentos escritos a principios de los cincuenta que describen a las personas de Corea como inherentemente vagos y faltos de industria. Cuando se leen estas descripciones hoy en día parecen estar completamente fuera de tono con lo que se ve ahora –si algo se puede decir, es que los coreanos trabajan demasiado fuerte-. Lo que ocurrió fue que lo que algunos consideraban rasgos culturales inmutables, han cambiado como resultado de que los estímulos que la sociedad coreana enfrentaba también han cambiado.

En la presencia de equilibrios múltiples, las normas actúan como una guía para la coordinación. Ellas permiten que la gente se forme opiniones acerca de cómo los demás van a actuar y por lo tanto permiten a cada individuo hacer una elección de su propio comportamiento. Hay una cierta cantidad de literatura sobre este tema y existen importantes implicaciones de política que surgen de los modelos de economías que reconocen la influencia de las normas sociales. Para que ocurran cambios en los equilibrios –de uno malo a uno bueno-, es necesario ingeniar un cambio a nivel de toda la sociedad; es necesario un enorme tirón. Al mismo tiempo, no hay necesidad de un monitoreo continuo ni subsidización del comportamiento

para mantenerse en el buen equilibrio. Esto ocurre debido a que una vez que el cambio ocurre, es en el interés de todos los individuos atenerse a él. El principal problema aquí es que nadie quiere tomar el paso inicial y es ahí donde el gobierno debe entrar en escena.

La otra clase de normas son las normas limitantes de la racionalidad. Todos los seres humanos tenemos una habilidad para apartarnos de los deseos egoístas individuales para poder vivir en una sociedad civil y todos nosotros tenemos cableado fuertemente dentro de nosotros un sentido innato de comportamiento civil y altruista. Los seres humanos, pese a lo que los libros de texto tradicionales en economía sugieren, son criaturas socializadas de forma innata. Si se reflexiona un poco es fácil darse cuenta de que existe una variedad de situaciones en las que existe el potencial para obtener ganancias, pero la gente no se aprovecha simplemente debido a que se los ha socializado a no pensar en esos términos. Tomemos un ejemplo. En un bus lleno de gente, ¿por qué es que la mayoría de personas no roba la billetera de los bolsillos de otras personas? Si se pregunta a un economista tradicional por qué la gente no roba, la respuesta que él dará será algo similar a la siguiente: “Por motivos racionales no es recomendable robar pues a pesar de que una persona puede obtener algo de dinero al robar, esta persona también *puede* ser capturada, en cuyo caso podría recibir un golpe más potente que los dólares en la billetera, si tiene suerte, o pasar algún tiempo en la cárcel. El costo esperado de esa paliza o del tiempo en la cárcel es más grande que la recompensa esperada. Por lo tanto, la gente no roba.” Pero, pensemos seriamente al respecto. ¿Pensamos nosotros o nuestros amigos en estos términos? La respuesta típicamente será no. En mi caso, haciendo un barrido de los conocidos (y yo tengo muchos primos y amigos), la respuesta es definitivamente no.

Supongamos por ejemplo que estamos presenciando una conferencia en un gran auditorio. Yo me sentiría muy incómodo en la audiencia si yo estuviera sentado pensando que otras personas no están robando solamente debido a consideraciones racionales. Prefiero creer que nosotros estamos lo suficientemente socializados para que existan ciertos tipos de pensamientos que ni siquiera cruzan nuestra mente. Una norma que nos detiene de escoger ciertas opciones, independientemente del beneficio directo que esa opción nos brinde se denomina una “norma limitante de la racionalidad” (Basu, 2000). En muchos ámbitos de la vida, nosotros nos restringimos de siquiera pensar a lo largo de ciertas líneas simplemente porque no se hace; y yo creo que la variedad en la interacción humana es posible debido precisamente a que poseemos esta habilidad de decir no a pequeñas ganancias para hacer posible la sociedad.

Esto se ilustra de muy buena forma en los recientes experimentos sobre confianza. ¿Cuándo y bajo qué condiciones la gente confía en otros? La confianza

significa invariablemente el dejarnos vulnerables a la explotación de otros y, para que la confianza sea sostenida, se requiere que la persona en la que confiamos no traicione esa confianza ni se aproveche de nosotros pues eso llevaría a que la relación de confianza se rompa. Todos los experimentos conducidos con juegos de confianza muestran que el comportamiento que observamos en los seres humanos no está de acuerdo con el supuesto estándar de racionalidad que aprendemos en los libros de texto. Por el contrario, la gente en realidad confía entre ella y típicamente no traiciona la confianza. Pero, dentro de los parámetros de esta amplia descripción, existe muchísima variación entre personas y entre sociedades. En algunas sociedades y dentro de algunas comunidades existe mucha confianza, y menos en otras.

Existen razones para creer que la confianza ayuda al progreso económico porque es equivalente a tener un tercero que haga cumplir los contratos y, adicionalmente, es gratuita. En la India, y probablemente también sea el caso en Ecuador, existen muchos negocios familiares.³ Muchos miembros de la familia instalan negocios y una de las razones por las que esto es exitoso es que, gracias a las normas intra-familiares, las personas no deben monitorearse de forma continua. Si se puede desarrollar éste tipo de confianza entre grandes segmentos de la sociedad, entonces mucho progreso se vuelve posible. Regresando a la discusión previa, la confianza y la reciprocidad en la confianza es una forma de norma limitante de la racionalidad que permite a la gente renunciar a pequeñas ganancias personales por lograr una mayor cooperación social.

Me gustaría ilustrar esto con un ejemplo tomado de mi propia investigación. Para ello tendré que usar algo de teoría de juegos, pero del tipo que puede ser explicado en palabras. En 1994 construí un juego llamado el “Dilema del Viajero” que ha recibido cierta atención (Basu, 1994). Es un juego que ilustra algunos de los problemas de la racionalidad y de cómo los seres humanos en realidad son diferentes de lo que predicen nuestros libros de texto estándar y también muestran que cuando las personas quieren hacer algunos pequeños sacrificios personales, pueden obtener enormes ganancias.

El juego es como sigue.⁴ Hay dos jugadores. Piense en usted mismo como uno de ellos. Usted y otro viajero fueron a una remota isla en el Pacífico y acaban de regresar a Quito (pero ustedes no se conocen). En esta isla, cada uno de ustedes compró una antigüedad especial, pero, cuando reciben sus maletas en el aeropuerto, ambos descubren que la antigüedad ha sido dañada. Entonces, ambos van a ver al

³ Esto se observa mucho más en los países en vías de desarrollo que en los países industrializados.

⁴ El dilema del viajero es en realidad un juego muy grande que requiere una matriz de 100 por 100. Para la discusión presente, sin embargo, basta con contar la historia de la situación que éste juego representa.

administrador de la aerolínea buscando una compensación. El administrador les propone la siguiente oferta: “Voy a compensarles por el daño, pero tengo un problema. Yo no sé el precio de éste extraño objeto. Si yo les pregunto cuál es el precio, por supuesto, ustedes van a inflarlo. Siendo esto así, les voy a dar una regla para definir la compensación que les voy a dar. Puesto que ambos compraron objetos idénticos, presumo que ambos pagaron el mismo precio. Así que esta es la regla: siéntense en dos mesas separadas y cada uno de ustedes va a escribir el precio del objeto. Están permitidos de escribir cualquier entero desde 2 hasta 100 dólares. Si ambos escriben el mismo número, tomaré ese número como correcto y le daré a cada uno de ustedes ese número. Pero, si uno de ustedes escribe un número más alto que el otro, es evidente que una persona estará tratando de hacer dinero a costa de la aerolínea. Por lo tanto, yo consideraré el número más bajo como el precio verdadero y les daré a ambos el número más bajo pero con una recompensa y penalidad adicional. La persona que escribió el número más bajo recibirá el precio verdadero, es decir, el número más bajo, más 2 dólares, y la persona que escribió el número más alto recibirá el precio verdadero menos 2 dólares.”

Veamos un par de ejemplos para verificar los pagos. Si los dos escriben 40, cada uno recibirá 40 dólares. Si el viajero A escribe 40 y el viajero B escribe 90. Entonces, el viajero A recibirá 42 dólares, es decir, el precio más bajo más 2 dólares de recompensa; y el viajero B recibirá 38 dólares, es decir, el precio verdadero menos 2 por su deshonestidad.

En un inicio, usted se siente muy feliz pues éste objeto en realidad fue – supongámoslo sin más- muy barato, pero parece ser a primera vista que ahora usted puede hacer algo de dinero. Usted piensa: “Voy a escribir 100; estoy seguro de que el otro viajero también será sensible y escribirá 100. Así, cada uno de nosotros recibirá 100”. Está a punto de escribir 100 cuando de pronto se le ocurre que: “Si, en lugar de escribir 100, escribo 99, entonces obtendré 101. Entonces, debo escribir 99 en lugar de 100.” Pero de pronto se le ocurre que el otro viajero de seguro se dará cuenta de esto y escribirá 99. Si ambos escribimos 99, entonces cada uno obtendrá 99.” Pero en éste caso, usted puede obtener mejores resultados escribiendo 98. Entonces obtendrá 100. Pero, de seguro la otra persona pensará lo mismo y escribirá 98. Continuando con esta línea de razonamiento, tenemos lo que se denomina *inducción hacia atrás*. Ella nos lleva directamente a la predicción de que usted y el otro viajero escribirán 2 y obtendrán 2 dólares cada uno. Esta es la predicción del equilibrio de Nash puesto que si el otro jugador escribe 2, no hay nada mejor que usted pueda hacer que escribir 2. Si escribe un número mayor recibirá 0: $2 - 2 = 0$. Y no se le permite escribir un número más bajo. Así que, si la otra persona escribe 2, usted también debe escribir 2. Esta es una situación similar a la analizada anteriormente en la que si los demás conducen por el lado derecho del camino, usted también debe conducir en el lado derecho del camino.

Abandonemos ahora la teoría de juegos y la economía formal y hagamos algo de pensamiento libre. Si jugamos el juego del dilema del prisionero, ¿realmente escribiríamos 2? Mi propia corazonada es que no. Nosotros confiaríamos en el otro jugador y escribiríamos un número alto, probablemente 98 ó 99, ó tal vez incluso 100, y asumiríamos que la otra persona va a escribir un número similar. De hecho, existe una serie de experimentos en laboratorio con el juego del dilema del viajero, que incluyen recompensas monetarias reales. Por ejemplo, Charles Holt y sus colegas en la Universidad de Virginia corrieron algunos experimentos (Capra et. al., 1999).⁵ También se han desarrollado experimentos sin los pagos reales, pero para un gran número de personas conducidos por Ariel Rubinstein (2006). Estos experimentos observaron cómo las personas juegan éste juego y el resultado es que, en realidad, las personas no juegan según las reglas de la racionalidad. La amplia evidencia es que un gran número de personas escogen números en los altos noventas, pocos escogen 100 y muy pocos escogen 2. Mi propia estimación es que las personas que escogen 2, simplemente intentan demostrar que han estudiado teoría de juegos y saben de lo que se trata un equilibrio de Nash. El instinto humano es confiar y, en éste caso particular, ir por un número alto.

Hay dos observaciones respecto del dilema del viajero sobre las que quisiera concentrar la atención. Primero, en la realidad, las personas no juegan según las reglas estrictas de la racionalidad, sino según la racionalidad combinada con algún elemento de confianza. Segundo, a los grupos de personas que juegan de acuerdo a las líneas de la confianza en lugar de la racionalidad pura, en realidad les va mejor. Si ambos jugadores escriben números en los 90s, ellos obtendrán recompensas en la vecindad de 90 dólares cada uno. Ambas propiedades son verdad para las sociedades en general. Las personas tienen un gusto innato por la confianza –que se relaciona de forma cercana con lo que Benabou y Tirole (2006) denominan comportamiento pro-social; y a las sociedades que tienen esto en mayor medida les va mejor. La apreciación de éste punto general para las sociedades es relativamente reciente en la economía y creo que nos esperan pasos importantes en esta área.

4. Observaciones finales

Quisiera terminar presentando un problema irresoluto de razonamiento deductivo relacionado al dilema del viajero. Vamos a pretender por un momento que los dos viajeros en éste juego son maximizadores empedernidos del dinero propio; a ellos no les importa nada que no sea el maximizar sus propias ganancias. Alternativamente, supongamos que usted está jugando el dilema del viajero en un laboratorio y que a tanto usted como al otro jugador se les ha dicho que traten de

⁵ Estos experimentos se hicieron con recompensas monetarias menores que los 100 dólares originales.

obtener la mayor cantidad de dinero posible de forma individual. Entonces, por suposición, los jugadores son como nuestros caracteres en los libros de texto de economía tradicionales –afortunadamente, la economía moderna reconoce la existencia de un conjunto más grande de tipos de jugadores. ¿Jugarán los dos entonces de acuerdo a las reglas de la teoría de juegos y escribirán ambos 2 dólares y ganarán 2 dólares cada uno? Mi propia corazonada es que no. Y siento que si juego este juego con otro teórico de los juegos, quien puede argumentar perfectamente y a quien se le ha indicado que juegue de forma egoísta, yo todavía me lanzaría por un número alto, y yo sé que la otra persona también se lanzaría por un número alto. La pregunta es: ¿Por qué?

Una posible línea de razonamiento es que cada uno de nosotros ve que le puede ir mejor si rechaza la racionalidad convencional. Entonces, el rechazo de la racionalidad, una forma de meta-racionalidad, es un tipo de equilibrio de Nash. La noción de meta-racionalidad, según la cual los seres humanos en ciertas situaciones razonan para rechazar el razonamiento racional, es una idea sobre la que los filósofos han pensado seriamente. No obstante, continúa siendo un misterio pues el rechazo racional de la racionalidad total tiene un problema de auto referencia que es muy difícil de formalizar. Habiendo de esta forma atravesado por la economía y las ciencias sociales, quisiera dejarle con esta pregunta abierta.

Como epílogo quisiera agregar que, cuando se intenta resolver una paradoja o alguna pregunta acerca de los fundamentos de las ciencias sociales, no se deja de lado otras preguntas de investigación más prácticas como las que planteé previamente respecto de la cooperación, la confianza y la prosperidad. La última es una agenda que debe ser mantenida abierta. De hecho, el cuerpo central de este documento se relacionó a la importancia de la confianza, el altruismo y el comportamiento con respecto al otro y cómo estos son ingredientes críticos para la eficiencia y el progreso de una economía. Esta es una importante agenda que debe ser llevada adelante por hacedores de política, académicos, gobiernos y bancos, pues esto puede revelar algunas verdades críticas acerca del desarrollo. El último problema filosófico que planteé es, por otro lado, el tipo de problema que en el largo plazo puede ayudarnos a entender mejor el comportamiento humano. Pero es esencialmente un misterio sobre el que podemos pensar de forma placentera e intentar resolverlo, mientras al mismo tiempo, seguimos con el trabajo duro en las preguntas de investigación más prácticas.

Bibliografía

- Arrow, Kenneth (1994), “*Methodological Individualism and Social Knowledge*”, *American Economic Review* 84: 1-9.
- Basu, Kaushik (1994), “*The Traveler’s Dilemma: Paradoxes of Rationality in Game Theory*”, *American Economic Review* 84: 391-395.
- (2000), *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, New York: Oxford University Press.
- (2004), “*The Indian Economy: Up to 1991 and Since*”, en Basu, K. (ed.), *India’s Emerging Economy*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Basu, Kaushik y Jorgen Weibull (2003), “*Punctuality. A Cultural Trait as Equilibrium*”, en Arnott, R., Greenwald, B., Kanbur, R. y Nalebuff, B. (eds.), *Economics for an Imperfect World: Essays in Honor of Joseph Stiglitz*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bénabou, Roland y Jean Tirole (2006), “*Incentives and Prosocial Behavior*”, IDEI Working Paper No. 389, versión actualizada.
- Bhargava, Rajeev (1993), *Individualism in Social Science: Forms and Limits of Methodology*, Oxford: Oxford University Press.
- Capra, Monica, Jacob Goeree, Rosario Gomez y Charles Holt (1999), “*Anomalous Behavior in a Traveler’s Dilemma*”, *American Economic Review* 89: 678-690.
- Fernández, Gabriela, Diego Grijalva y Wilson Pérez (este volumen), “*Más Allá de la Economía: En Busca de una Nueva Propuesta de Desarrollo Económico para el Ecuador*”.
- Kagel, John H., R.C. Battalio, H. Rachlin, R.L. Basmann, L. Green y K.R. Klemm (1975), “*Experimental Studies of Consumer Demand Behavior Using Laboratory Animals*”, *Economic Inquiry* 8: 22-38.
- Menger, Karl (1883), *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*. Traducción al inglés, New York: New York University Press, 1986.

- Rubinstein, Ariel (2006), '*Dilemmas of an Economic Theorist*,' *Econometrica* 74: 865-884.
- Schumpeter, Joseph (1909), "*On the Concept of Social Value*", *Quarterly Journal of Economics* 23: 213-32.
- Warneryd, Karl (1995), '*Language, Evolution and the Theory of Games*,' en Casti, J. L. y Karlqvist, A. (eds.) *Cooperation and Conflict in General Evolutionary Processes*, New York: John Wiley.