

UNCOMMON SENSE. ECONOMIC INSIGHTS, FROM MARRIAGE TO TERRORISM

Gary S. Becker, Richard A. Posner

University of Chicago Press, Chicago

SUPERFREAKONOMICS

Steven D. Levitt, Stephen J. Dubner

Debate, Barcelona

319 pp.

20,90 €

Trad. de Juan Manuel Ibeas

Todo es economía

Francisco Cabrillo

1 julio, 2011

Desde hace mucho tiempo los economistas nos dedicamos a la sana actividad de entrometernos allí donde nadie nos llama y analizar los más diversos problemas de la vida social y el comportamiento humano. El resultado de esta actitud es doble. Por una parte, algunos especialistas en sociología o antropología nos acusan poco menos que de intrusismo profesional, disimulado tras críticas al «economicismo» o incluso al llamado «imperialismo de los economistas». Pero, por otra, esta actitud que nos estimula a estudiar la vida cotidiana con nuestro particular enfoque de análisis de costes y beneficios ha tenido, a pesar de las críticas, efectos muy positivos, en el sentido de ofrecer nuevas interpretaciones de conductas que, durante mucho tiempo, se han considerado inexplicables desde el punto de vista del principio de la elección racional. En otras palabras, hemos llegado a la conclusión de que la gente es, por lo general, bastante más racional de lo que a primera vista podría parecer; y aquellas actitudes que, en una primera visión, nos parecen ilógicas pueden, en realidad, estar justificadas por falta de información o por las circunstancias que condicionan, en el día a día, el comportamiento de cada uno de nosotros.

Puede afirmarse que una de las características más relevantes de la ciencia económica de los primeros años del siglo xxi es precisamente la gran amplitud de su campo de estudio. Lejos de limitarse a lo que tradicionalmente se han considerado problemas estrictamente «económicos» –análisis de mercados y precios, dinero y banca o ciclos– los economistas no dudan hoy en abordar cuestiones tan aparentemente alejadas de su campo habitual como el comportamiento de los políticos, la eficiencia del derecho, la vida familiar o la adicción a las drogas.

No es nuevo, sin embargo, el interés de los economistas por los comportamientos humanos y las instituciones que gobiernan la sociedad en sus más diversos aspectos. El origen de estas preocupaciones se remonta al nacimiento mismo de la economía como disciplina científica. Bien conocido es, por no citar más que un caso representativo, que Adam Smith fue profesor de filosofía moral y derecho y, tanto en *La riqueza de las naciones* como en otras obras, se ocupó ampliamente del papel desempeñado por las instituciones en el desarrollo económico. Esta tendencia continuó en la economía clásica, y John Stuart Mill, por ejemplo, dedicó bastantes páginas de sus *Principios de Economía Política* a temas como la educación, la protección legal a la infancia o las formas de transmitir la propiedad en la familia. Pero, en las décadas finales del siglo xix, a medida que la ciencia económica iba afirmándose como disciplina independiente, desgajándose del árbol de la filosofía moral, se extendió entre los economistas un creciente desinterés por el estudio de estos problemas. Habría que esperar a la segunda mitad del siglo xx para que los economistas volvieran a ocuparse de algunos temas relevantes, pero olvidados durante largo tiempo.

La gran diversidad de las cuestiones analizadas por esta nueva «economía política» plantea, sin embargo un problema importante: ¿qué es lo que tienen en común todos estos estudios, que tratan de temas aparentemente tan poco conexos como la criminalidad, la familia, la vida política o el medio ambiente? La respuesta no es difícil: la aplicación de una metodología común, la del análisis

económico. Los economistas estudiamos la conducta humana como un proceso de toma de decisiones en condiciones de información imperfecta. En la vida económica, toda persona o empresa intenta, en efecto, lograr los mejores resultados posibles en sus inversiones o en sus negocios; y se esfuerza en ello con recursos limitados, en un medio ambiente a menudo conflictivo y difícil. El método que emplea la ciencia económica, basado en el análisis de estrategias dirigidas a conseguir los mejores resultados posibles, sujetas a unas restricciones dadas, parece adaptarse, en consecuencia, muy bien a la realidad de las actividades del consumo, la producción o las finanzas. Pero, ¿sólo a las actividades económicas? En otras palabras, ¿por qué el método que es válido para estudiar problemas de salarios o inversiones no ha de serlo también para analizar otros aspectos de nuestras vidas? Los economistas que trabajamos en cuestiones como la teoría económica de la política, la familia o el delito creemos que nuestro método es útil también para iluminar otros muchos aspectos del comportamiento humano.

Una idea importante es que este análisis lleva a una explicación del comportamiento humano más coherente que un enfoque más tradicional basado en dividir la vida humana en compartimentos estancos. En efecto, mientras la nueva teoría ofrece una visión unificada de tal comportamiento en la que la conducta de las personas responde, en todas sus actividades, a principios similares, el enfoque tradicional supone implícitamente una dicotomía no fácilmente explicable, según la cual el hombre actúa como maximizador egoísta de intereses en determinadas circunstancias, mientras que en otras lo hace buscando otros objetivos, incluso de forma irracional.

El economista que más ha hecho por extender las fronteras de nuestra disciplina en estas nuevas direcciones es, sin duda, Gary Becker, que obtuvo el premio Nobel en 1992 por sus aportaciones al estudio de cuestiones como el capital humano, la delincuencia, la familia o la formación de gustos y preferencias. Afortunadamente no se encuentra solo en este programa de investigación; y cada vez pueden leerse en las revistas profesionales un mayor número de artículos dedicados a problemas que, hace no mucho tiempo, casi nadie habría considerado dignos de atención para un economista. Uno de los profesionales más brillantes en este campo es, sin duda, Steven D. Levitt, que, al igual que Becker, es catedrático de Economía en la Universidad de Chicago. Levitt fue galardonado en 2003 con la medalla John Bates Clark de la American Economic Association, una distinción que la más importante organización de economistas norteamericanos –que es lo mismo que decir la asociación de economistas más importantes del mundo– otorga al economista menor de cuarenta de años que más ha destacado en la realización de trabajos que hayan supuesto avances significativos en la disciplina. El premio tiene una gran relevancia en economía, al menos por dos razones. La primera es que quienes lo consiguen suelen ser economistas con un extraordinario futuro profesional que, en muchas ocasiones ha culminado –y seguirá culminando– en el premio Nobel; la segunda es que, si este último premio refleja lo que ha sido importante en el desarrollo de la economía contemporánea, la medalla Clark indica cuáles serán las vías que esta ciencia seguirá en los próximos años.

Levitt, en colaboración con Stephen Dubner, publicó en 2005 un libro que se convirtió en un auténtico *best-seller*, primero en Estados Unidos y, más adelante, en muchos otros países: *Freakonomics*. Levitt había publicado, en algunas de las revistas más destacadas de la profesión, artículos pioneros, en los que, a partir de casos aparentemente muy sencillos, llegaba a conclusiones que pueden aplicarse a un número significativo de cuestiones relevantes de la vida social. Pero uno de los problemas

importantes que se plantean con este tipo de estudios es que resulta muy difícil que sean conocidos de primera mano por el gran público. Como es lógico, la inmensa mayoría de la gente no ha pensado nunca en leer una revista como la *American Economic Review*. Y, si intentara hacerlo, lo más probable es que no entendiera casi nada de lo que allí se dice, porque los artículos están escritos en un lenguaje muy técnico y formalizado. Por ello la difusión de estas ideas requiere, por lo general, dos fases. La primera y más importante, desde luego, es la creación misma de las ideas. La segunda, su difusión en un lenguaje accesible al no especialista. Levitt tuvo la buena idea de dar este paso por sí mismo y convertirse así en divulgador de sus propias teorías. Para ello contó con la colaboración de un periodista de *The New York Times*, Stephen Dubner, que lo ayudó a poner sus ideas en un lenguaje periodístico accesible a todo tipo de lectores. Nació así el primer *Freakonomics* (del término inglés «freak», fenómeno raro o inesperado), en cuyo subtítulo se indicaba que «un economista pícaro explora el lado oculto de las cosas».

Los temas que en el libro se abordan resultan, en efecto, sorprendentes en muchos casos. La idea de que es perfectamente racional que los pequeños narcotraficantes del hampa de Chicago se comporten como los aspirantes a actores de Hollywood o Nueva York puede parecer extraña. Pero el libro ofrece otras reflexiones aún más llamativas. En él se trata, por ejemplo, de explicar por qué los agentes de la propiedad inmobiliaria no intentan casi nunca obtener el mejor precio cuando les confiamos la venta de nuestra casa, cuáles son los puntos débiles de una organización como el Ku Klux Klan, o cómo una mayor extensión del aborto tras la sentencia del Tribunal Supremo norteamericano en el caso *Roe versus Wade* tuvo como efecto no esperado la significativa reducción de la criminalidad que experimentó la sociedad norteamericana en la década de 1990, al incidir la legalización del aborto especialmente en el grupo social que ha venido generando a lo largo de los años las mayores tasas de delincuencia.

El gran éxito de la obra explica la publicación, cuatro años más tarde, de un nuevo libro, *Superfreakonomics*, que ha sido ya traducido al español. En el prólogo, los autores plantean la idea de que las diversas y aparentemente inconexas historias de las dos ediciones de la obra tienen un punto en común: mostrar que la gente reacciona a los incentivos, y, en muchos casos, lo hace de forma muy diferente a la imaginada por los empresarios, los legisladores o los reguladores de toda especie.

Como tema llamativo para el capítulo primero, Levitt y Dubner han elegido la prostitución, y analizan desde la forma de ofrecer los servicios que tienen las prostitutas de Chicago hasta la evolución de los precios que cobran por ellos. Como ocurría en la primera parte, los autores no se muestran especialmente entusiastas con los agentes de la propiedad inmobiliaria y señalan que la actividad de los proxenetas es mucho más útil para sus pupilas que la de los agentes inmobiliarios para sus clientes. Después se habla de terroristas suicidas, de ballenas, de médicos, del calentamiento global, etc., etc., etc. y, utilizando estos temas como excusa, se presentan algunos de los enfoques más relevantes de la economía de nuestros días, como la teoría de juegos, la economía experimental o la economía conductista (*behavioural economics*). Los lectores no economistas pueden, en resumen, aprender muchas cosas sobre lo que probablemente considerarán la peculiar forma de razonar de los economistas. Pero me parece que a muchos no les gustarán algunos de los resultados obtenidos. No se preocupen. Se trata claramente de uno de los objetivos de los autores.

Un libro bastante diferente, pero que comparte en buena medida la visión que de la economía tienen

-Levitt y Dubner, y que utiliza también el análisis económico para explicar el comportamiento de la gente en las más diversas situaciones, es la obra de Gary Becker y Richard Posner, *-Uncommon Sense*, que lleva el expresivo subtítulo *Economic Insights, from Marriage to Terrorism*. No se trata en este caso de autores jóvenes, sino de dos profesores consagrados, que han abierto con su obra nuevas vías a la expansión y el desarrollo de la ciencia económica. Si Becker es, como antes se indicaba, el economista que más ha hecho por extender las fronteras de la economía, Richard Posner es una de las grandes figuras del moderno análisis económico del derecho, disciplina que hoy sería diferente sin sus numerosos libros y artículos y, en especial, sin su manual *Análisis económico del Derecho*, cuya primera edición apareció en 1973 y continúa siendo hoy, transcurridos casi cuarenta años y con siete ediciones publicadas, una obra de referencia fundamental en este campo.

En diciembre de 2004, Becker y Posner pusieron en marcha un blog para discutir en él cuestiones sociales muy variadas, desde la pena de muerte a la venta de órganos, pasando por el derecho de propiedad, la organización de las universidades o la defensa del medio ambiente, por citar sólo algunas de las múltiples cuestiones que han analizado hasta el día de hoy. El método seguido, desde el primer momento, ha sido el siguiente. Uno de los autores elige un tema y escribe un texto, en el que presenta su visión personal; a continuación, el otro lo comenta mostrando su acuerdo o desacuerdo con las ideas allí desarrolladas, y, en algunos casos, vuelven al tema con posterioridad. Este libro presenta, sistematizándolos por materias, medio centenar de estos debates, desarrollados en la red entre 2004 y 2007. Dado que el blog sigue abierto y en plena actividad, se dispone ya de material más que suficiente para la publicación de un nuevo libro con los textos escritos a lo largo de los tres últimos años.

Veamos, como ejemplo, la forma de enfocar una cuestión de gran complejidad y necesariamente conflictiva, con respecto a la cual los dos autores no están de acuerdo: la poligamia. En este caso el tema fue seleccionado por Becker, quien iniciaba su exposición mostrando su extrañeza ante la fuerte oposición que existe en Estados Unidos a la legalización de la poligamia, incluso después de haberse aceptado acuerdos matrimoniales de naturaleza muy diversa, incluidos –en algún caso– los matrimonios entre homosexuales y la posibilidad de que parejas homosexuales puedan tutelar y criar hijos. La pregunta fundamental sería, en su opinión, la siguiente: si una mujer quiere casarse con alguien que ya tiene una esposa, ¿por qué las leyes se lo prohíben? No es este el lugar para explicar el debate con detalle. Baste apuntar que los argumentos de Becker a favor de un contrato matrimonial con muy pocas restricciones –que no incluirían la prohibición de los matrimonios poligámicos– no es compartida por Posner, quien se sitúa, en cambio, en la tradición de Adam Smith y otros pensadores de su época, que rechazaban la poligamia porque, en palabras del economista escocés, produciría «confusion, disorder, discontent and unhappiness». No es, por tanto, una posición apriorística, sino una recomendación basada en las consecuencias que una determinada norma o institución pueden producir. En otras palabras, cabe estudiar el terrorismo, la fecundidad o la poligamia en términos de un análisis de costes y beneficios.

No es sorprendente que el hecho mismo de aplicar el instrumental de la teoría económica a cuestiones que afectan, en muchos casos, a la esfera más íntima de la vida personal y a principios básicos de nuestra sociedad, haya provocado rechazos de todo tipo, tanto en sectores de la derecha como de la izquierda, mostrando que un análisis realizado en términos de racionalidad plantea

problemas a mucha gente, al margen de la orientación de sus ideas políticas. Pero este enfoque ofrece, sin duda, muchas ventajas, la más importante de las cuales es, seguramente, que nos enfrenta de una forma cruda y objetiva a nuestra particular naturaleza humana. Gary Becker ha definido los trabajos de Levitt como «una investigación caracterizada por una gran imaginación para descubrir problemas interesantes, ingenio para encontrar los datos necesarios para la contrastación de sus hipótesis y un gran cuidado en la forma de llevar a cabo el análisis empírico». Tiene razón, pero algo muy similar podría decirse tanto de su propia obra como de la de Posner. Después de treinta y cinco años de ejercicio profesional, puedo asegurar que encontrar todas estas características en un economista no resulta nada fácil.