

A portrait of George Akerlof, an elderly man with white hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and red patterned tie. He is smiling and looking towards the camera. The background is a blurred wall of various national flags.

El rostro humano de las ciencias económicas

Prakash Loungani traza una semblanza de **George Akerlof**

EN 1984, el Nobel de Economía George Stigler predijo que las ciencias económicas terminarían convirtiéndose en la reina de las ciencias sociales. Las calificó de “ciencias imperiales”, las que académicamente marcan el rumbo a otras disciplinas sociales, y aplaudió la labor de los “economistas misioneros”, a menudo rodeados de “nativos hostiles”.

Esa coronación nunca ocurrió. Lo que quedó claro en el cuarto de siglo transcurrido desde el artículo de Stigler es que las ciencias económicas tienen tanto que aprender como enseñar a otras disciplinas. Hoy, las finanzas conductuales toman

conceptos de la psicología y de la sociología para comprender los mercados financieros. Frente a los escándalos empresariales y a las crisis financieras movidas por la codicia, hay quien recomienda incorporar un componente de ética a las ciencias económicas. Y durante la última década se ha galardonado con el Premio Nobel de Economía a un psicólogo, Daniel Kahneman (véase *F&D* de septiembre de 2009), y a una politóloga, Elinor Ostrom.

Este hecho quizá le habría molestado a un George (Stigler), pero no a otro George (Akerlof), que ganó el Premio Nobel de

Economía en 2001 y reconoce soñar desde hace mucho tiempo con una macroeconomía fundamentada en “todo el abanico de emociones y acciones humanas: equidad, confianza, codicia, identidad, procrastinación”. (¿Procrastinación? Mejor dejémoslo para más adelante).

¡No es justo!

Akerlof afirma que el tema que más lo ha motivado en sus 40 años de carrera es el desempleo. “Para mí, el desempleo siempre fue algo terrible. De hecho, es lo que motivó casi todo lo que escribí. Una persona sin empleo pierde no solo el ingreso, sino también muchas veces el sentido de cumplir su deber como ser humano”.

¿Por qué hay desempleo? En estudios hechos con su esposa, la conocida economista Janet Yellen, Akerlof mantiene que la idea de la equidad juega un papel crítico. Akerlof y Yellen enriquecen con conceptos sociológicos la descripción del

Es esa combinación de preguntas atrevidas y respuestas elegantes lo que le permite a George ir tan bien contra la corriente.

intercambio en los mercados, incluido el del trabajo. En la teoría económica, el precio al que ocurre un intercambio está determinado por la oferta y la demanda. Si en una feria un día hay más vendedores de fruta que compradores, el precio de la fruta baja. Si se desata imprevistamente una tormenta de nieve, la teoría económica dice que las ferreterías subirán el precio de las palas, y lo harán con razón para reflejar su escasez repentina.

Pero “los seres humanos no siempre piensan así”, dice Akerlof. Las encuestas muestran que la gente piensa que es injusto que las palas suban de precio durante una nevada. Y en las ferias los precios no siempre bajan cuando hay más oferta que demanda. Quienes compran en ferias, muchas veces quieren “fijar una posición”. Ciertas personas quizá comprenden más de lo que tenían previsto si ven que a su frutero de toda la vida no le está yendo tan bien. Y algunos frutereros están demasiado orgullosos de la calidad de su producto para bajar el precio, porque esperan recibir un precio “justo”.

En el mercado laboral, la equidad desempeña un papel aún más importante. El precio de intercambio de la mano de obra —el salario— no solo depende de la oferta y la demanda. El empleador debe tener en cuenta cómo repercute un sueldo bajo en la moral y la eficiencia del trabajador. Como el empleador no se beneficia cuando baja el sueldo del personal, al terminar este resentido y desganado, ofrece un sueldo superior al que equilibraría la oferta y la demanda. Para Akerlof y Yellen, ese es el “salario eficiente”, que mediante un sueldo más alto motiva a los trabajadores a ser más eficaces o eficientes.

La consecuencia global de que los empleadores hagan lo que corresponde es que siempre habrá cierto desempleo en la economía, porque los salarios estarán a un nivel más alto que el que permitiría emplear a todas las personas que buscan trabajo.

Espíritus animales

Según Akerlof, tratar de entender el desempleo —“por qué la oferta no siempre equivale a la demanda en los mercados de trabajo”— también lo ha ayudado a pensar con mayor amplitud en cómo funcionan realmente “la gente, las organizaciones, los mercados y el capitalismo”. Esa reflexión creativa está plasmada en su obra de 2009, titulada *Animal Spirits: cómo la psicología humana dirige la economía* (véase *F&D* de diciembre de 2008), que escribió junto con Robert Shiller, de la Universidad de Yale y que fue uno de los finalistas del Premio Libro de Negocios del Año concedido por el *Financial Times* y Goldman Sachs. Shiller comenta que cuando escribieron el libro, las opiniones de los dos, que ya eran parecidas, se fusionaron hasta tal punto “que ya no puedo distinguir con certeza quién escribió qué”. Sus páginas reflejan “nuestra opinión de que las ciencias sociales deberían estar más unidas”.

Akerlof y Shiller demostraron que hay fuerzas que la macroeconomía tradicional no suele tener en cuenta —como la equidad, la codicia y la confianza— y que son críticas para comprender no solo por qué hay desempleo, sino también por qué las economías entran en recesión y los mercados de activos son tan volátiles. Tienen especial interés en revivir la importancia que el economista británico John Maynard Keynes le asignaba al papel de la confianza en las fluctuaciones económicas, especialmente al decir que las inversiones de las empresas dependían en gran medida del estado de confianza o de “espíritus animales”. Para Keynes, las personas con sentido práctico siempre le prestan muchísima atención al “estado de confianza”, pero los economistas no lo han analizado cuidadosamente.

Las decisiones de inversión de las empresas y las decisiones de consumo y ahorro en los hogares están dictadas por la incertidumbre y por expectativas cambiantes. Según Keynes, cuando reina la confianza, la economía prospera; cuando la confianza mengua, la economía desfallece. De hecho, el exceso de confianza puede conducir a una inversión desenfrenada e irresponsable, por ejemplo en el mercado de la vivienda, y la caída de las expectativas optimistas puede conducir al colapso de la economía. Cuando la economía se desmorona, la falta de confianza puede causar una reacción desmedida en sentido opuesto, en la cual el crédito y el consumo se desvanecen.

Akerlof menciona la recesión estadounidense de 1991 como un ejemplo de la importancia de la confianza. Recuerda una reunión de la Asociación Económica Estadounidense en 1992 cuando las eminencias de la profesión sacaron a relucir todas las explicaciones conocidas de la recesión. Ninguna encajaba. La mejor explicación fue la de Olivier Blanchard —entonces docente del MIT y hoy Economista Jefe del FMI—, que argumentó que la invasión de Kuwait organizada por Saddam Hussein afectó la confianza del consumidor estadounidense y, por ende, al gasto en bienes de consumo. “La explicación de Olivier era simple, pero acertada”, dice Akerlof. “O por lo menos no conozco ninguna otra que encajara mejor con los hechos”.

Hogar feliz

Como la economía privada está sujeta a vaivenes emocionales, le toca al gobierno actuar para estabilizar la economía. Según

Akerlof y Shiller, el gobierno debe ser como un padre responsable para la economía, ni demasiado autoritario ni demasiado indulgente. Las sociedades capitalistas pueden ser muy creativas y el gobierno no debe ser tan estricto como para interferir con esa creatividad. Pero, librado a su suerte, el capitalismo también puede cometer excesos, y al gobierno le toca hacer de contrapeso.

Así que cuando la economía privada está en auge, el gobierno debe precaverse contra la euforia y ahorrar para el colapso que probablemente ocurrirá. Y cuando la confianza privada es escasa, el gobierno debe poner en marcha la inversión pública. De hecho, Keynes argumentaba que incluso cavar zanjas y rellenarlas es una actividad meritoria para el gobierno cuando el sector privado está en recesión. Akerlof piensa que “no hay que llegar a ese extremo. Hay muchas cosas más valiosas que un gobierno puede hacer para multiplicar la confianza” y reactivar la economía.

El desempleo es el tema que más lo ha motivado.

También le corresponde al gobierno prevenir la corrupción y la rapacidad. En un famoso estudio de 1993, cuyo coautor es el famoso economista Paul Romer, Akerlof eliminó los eufemismos y habló de “saqueo”. El estudio se publicó después de una avalancha de crisis financieras en las cuales los inversionistas privados les endilgaron a los gobiernos la responsabilidad de enormes deudas. Según Akerlof, “lo que nos motivó fue por supuesto la crisis de las asociaciones de ahorro y préstamo” ocurrida en Estados Unidos a comienzos de los años noventa.

Akerlof y Romer afirman que el “fiasco” de las asociaciones de ahorro y préstamo ocurrió porque los reguladores ocultaron la verdadera magnitud del problema, los miembros del Congreso influenciaron a los reguladores para que no presionaran demasiado a ciertos distritos electorales importantes y grandes donantes, y los lobbistas lograron impedir que se tomaran acciones correctivas hasta que los problemas se volvieron tan grandes que hubo que pasárselos al resto de la sociedad. Su conclusión fue que “ahora estamos enterados. Si aprendemos de esta experiencia, la historia no tiene por qué repetirse”.

Pero a comienzos de la década de 2000, el escándalo devoró a empresas como Enron. La regulación deficiente de los créditos de baja calidad y el fraude puro y simple ahora están reconocidos como una de las causas de la crisis financiera mundial y la Gran Recesión de 2007–09. Romer recuerda que cuando estaban escribiendo su estudio en 1993, Akerlof le dijo que el próximo candidato para el saqueo sería el mercado pequeño y poco conocido de los “derivados de crédito”.

Con la sutileza que lo caracteriza, Akerlof resume así su opinión de las políticas gubernamentales durante los 30 últimos años: “Digamos que el gobierno no ha logrado del todo crear un hogar feliz”.

Las mejores universidades

En el discurso que pronunció al recibir el Premio Nobel, Akerlof describió su niñez y su juventud como una época

mayormente feliz, pero sujeta a las vicisitudes de la carrera de su padre. Recuerda haber pensado que “si mi padre se quedaba sin trabajo y mi familia dejaba de gastar, otro padre se quedaría sin trabajo, y así sucesivamente. La economía caería en espiral”. La preocupación por las perspectivas laborales de su padre quizás explique por qué “en cierto sentido comencé a trabajar en la teoría del desempleo a los 12 años. Cincuenta años después, sigo meditando sobre el mismo tema”.

Akerlof cursó sus primeros años de universidad en Yale, donde había enseñado su padre y estudiado su hermano. Además de cursar ciencias económicas y matemáticas, trabajó en el *Yale Daily News*, que se transformó en el “centro de su vida”. Intentó que el periódico no fuera tanto un órgano oficial y que estuviera más dedicado a temas que afectaban al alumnado y notas de interés humano: “Quería lograr que fuera menos solemne y más serio”. Pese a su entusiasmo y dedicación, fracasó en el intento de entrar en el equipo editorial en su primer año de universidad.

Al recibir el Premio Nobel, dijo que ese fracaso pudo deberse a “mi falta de exactitud con los hechos”. Pero Akerlof le aclara a *F&D* que esas palabras “quizá den una impresión equivocada” y afirma que tiene cuidado con “los hechos que importan” y que lo que siempre ha guiado su investigación es el intento de explicar los hechos: “¿Por qué hay desempleo? ¿Por qué dice la gente que tienen problemas para vender sus casas? ¿Por qué hay gente pobre? ¿Por qué postergamos las obligaciones? ¿Por qué crea dramas la gente? ¿Por qué crea dramas un país entero?”.

Akerlof hizo su posgrado en MIT, donde había profesores brillantes, como Robert Solow (véase *F&D* de marzo de 2011), y alumnos brillantes, como Joseph Stiglitz (véase *F&D* de diciembre de 2009), que recibiría más adelante el Premio Nobel junto con Akerlof. Avinash Dixit, que enseña en la Universidad de Princeton (véase *F&D* de diciembre de 2010) y estudió con Akerlof en MIT, dice que “[George] hacía las preguntas que no hacía nadie. Y justo cuando uno pensaba que había que ser estúpido para preguntar semejante cosa, daba una respuesta elegante que alteraba toda la perspectiva... Es esa combinación de preguntas atrevidas y respuestas elegantes lo que le permite ir tan bien contra la corriente”.

Destino: Berkeley

Desde 1966, gran parte de la carrera de Akerlof ha sido como profesor en la Universidad de California, Berkeley. Al igual que en el caso de Yale, hay un vínculo familiar: su bisabuelo se graduó de Berkeley en 1873. Cuando ganó el Premio Nobel en 2001, Akerlof donó el dinero a Berkeley: “Lo hice porque sentía que me habían apoyado mucho y quería demostrarles mi agradecimiento”. Christina Romer, una colega de Berkeley, dice que “George es una persona amable, generosa y entusiasta que se apasiona por las ciencias económicas. Aporta enormemente al departamento por el simple hecho de ser el tipo de persona que es”. Agrega que las evaluaciones que le hacen sus alumnos son “estelares”. Shiller afirma que Akerlof es como un “padre responsable” hacia los alumnos que supervisa: “Les aconseja que sean amables cuando salgan a buscar trabajo.

La gente que los va a entrevistar está buscando un colega, les explica, y quieren ver a alguien agradable”.

Aunque es un académico de alma, Akerlof ha mantenido estrechos vínculos con los responsables de políticas. En los años setenta, trabajó durante un año en el Consejo de Asesores Económicos y en la Reserva Federal. En el Consejo coincidió con Barry Chiswick, hoy presidente de uno de los departamentos de la Universidad George Washington. En su discurso de aceptación del Premio Nobel, Akerlof reconoció que Chiswick fue el que le enseñó sobre la economía empírica. Chiswick, a su vez, le agradece el gesto, pero aclara que “todos en el Consejo aprendimos de su incomparable caudal de conocimientos”. Recuerda que Akerlof estaba muy dedicado al tema del desempleo entre los adolescentes, un problema tan candente en los años setenta como en la actualidad. “A George le preocupaba que si los jóvenes se pierden una buena experiencia en su primer trabajo, eso puede ser una señal negativa que podría afectarlos el resto de la vida”, explica Chiswick.

Además de estos puestos en el gobierno estadounidense, Akerlof mantiene una larga relación con la Brookings Institution. Y desde septiembre de 2010 es experto residente en el Departamento de Estudios del FMI. Según Blanchard, “tener aquí a George sería un regalo en cualquier momento. Pero su presencia es especialmente beneficiosa ahora que el FMI necesita una reflexión creativa sobre muchos temas, desde cómo abordar la crisis del desempleo hasta el diseño de la regulación financiera”.

Segunda mano

Aunque el desempleo es el tema que más lo ha motivado, el artículo de 1970 sobre cómo pueden colapsar los mercados ante la información asimétrica (o desigual) fue lo que le permitió ganar el Premio Nobel. Akerlof empleó el ejemplo del mercado de los automóviles usados, en el cual el vendedor conoce si su vehículo está en buen o mal estado. Como desde el punto de vista de los compradores lo más probable es que el automóvil resulte de calidad mediana, no estarán dispuestos a pagar más que por ese nivel de calidad. Pero eso significa que los dueños de automóviles de calidad superior no querrán colocar sus vehículos en el mercado de segunda mano. Eso, a su vez, reducirá la calidad promedio del mercado y creará entre los compradores una expectativa aún más baja. En esas condiciones, ni siquiera los dueños de vehículos de calidad mediana podrán lograr una venta, y el mercado entrará en una espiral que terminará colapsándolo.

Akerlof explica que el problema se remonta al que enfrentaron desde el albor de los tiempos los comerciantes de caballos: “Alguien quiere *vender* un caballo, pero ¿realmente quiero *comprarlo*?”. Pero los problemas de la información “asimétrica” están presentes en la mayor parte de los mercados, sobre todo los financieros. La crisis financiera reciente “produjo ejemplos flagrantes”, dice. “La gente pensaba que estaba comprando una casa, no los derivados complejos que finalmente terminaron comprando”.

Akerlof señala que utilizó el ejemplo de los automóviles usados para atraer al lector estadounidense. Pero lo que despertó

su interés en el tema fue una estadía en India en 1967–68, cuando observó las dificultades que tenía la gente para obtener crédito. Incluyó ese ejemplo en su estudio, junto con otras secciones en las que explica cómo la situación de los vehículos usados también podría explicar por qué las personas mayores tienen problemas para sacar un seguro y por qué las minorías tienen problemas para encontrar empleo. Todo esto resultó demasiado exótico entonces; tres reconocidas publicaciones rechazaron la monografía hasta que la publicó el *Quarterly Journal of Economics*.

Hoy, las preguntas que planteó Akerlof son el pan de cada día en los círculos académicos. Y Akerlof continúa adentrándose en nuevos territorios, por ejemplo con el estudio *Economía de la identidad*, que publicó con Rachel Kranton, ex docente de la Universidad de Maryland. El hijo de Akerlof, Robby, mantiene viva la tradición. Estudió en Yale —bajo Shiller— y Harvard, e investiga por qué la corrupción y su tolerancia varían entre una empresa y otra, qué pueden hacer los gerentes para realzar la legitimidad de su autoridad (una de las opciones es pagar un salario eficiente), por qué se forma una cultura en la cual las minorías y la mayoría se menosprecian mutuamente, y qué es lo que alimenta una enemistad prolongada entre dos partes.

¡Ya era hora!

El tema de la procrastinación ya no puede esperar. En un ensayo de 1991, Akerlof argumentó que estudiarlo podría explicar fenómenos como la toxicomanía y la falta de ahorro.

Contaba que durante ocho meses había postergado enviarle a Joseph Stiglitz a Estados Unidos una caja con ropa que había dejado en India. “Todas las mañanas me levantaba y prometía que al día siguiente le enviaría la caja a Stiglitz”, dice Akerlof en el ensayo. A *F&D* le confiesa que no posterga “lo que realmente importa”.

“Joe no necesitaba realmente la caja. Si no, se la habría enviado”. ■

Prakash Loungani es Asesor del Departamento de Estudios del FMI.

Referencias:

- Akerlof, George A., 1970, “The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, No. 2, págs. 488–500.
- , 1991, “Procrastination and Obedience”, *American Economic Review*, vol. 81, No. 2, págs. 1–19.
- , y Rachel E. Kranton, 2010, *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press).
- Akerlof, George A., y Paul M. Romer, 1993, “Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit”, *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 24, No. 2, págs. 1–73.
- Akerlof, George A., y Robert J. Shiller, 2009, *Animal spirits: cómo la psicología humana dirige la economía* (Barcelona: Ediciones Gestión 2000).
- Akerlof, George A., y Janet Yellen, 1988, “Fairness and Unemployment”, *American Economic Review*, vol. 78, No. 2, págs. 44–49.
- Leonhardt, David, 2009, “The Looting of America’s Coffers”, *The New York Times*, 10 de marzo.