

La Escuela de Chicago y el Premio Nobel de Economía

La impronta de la Universidad de Chicago en la historia de la ciencia económica no podía dejar de moldear la elección de los ganadores del Premio Nobel. Trece de ellos eran, en el momento de su elección, profesores de la Universidad de Chicago, más que los de cualquier otra universidad (véase el cuadro 1). Otros 17 han sido profesores ordinarios o asistentes en Chicago antes de ser galardonados, profesores visitantes, doctores honorarios, investigadores o miembros de la prestigiosa Comisión Cowles, cuando ésta tenía su sede en Chicago (cuadro 2). Nueve obtuvieron sus doctorados en Chicago; cuatro, su bachillerato; y otros cuatro cursaron, al menos, algunos estudios (cuadro 3).

Este ensayo es un repaso de las contribuciones y la influencia de la llamada Escuela de Chicago, a través de los economistas galardonados con el Premio Nobel. Siguiendo la distinción convencional entre macro y microeconomía, se puede decir que hay una continuidad entre las contribuciones de los Premios Nobel

de la Universidad de Chicago a la macroeconomía y una variedad de contribuciones a la microeconomía.

La Escuela de Chicago

Desde que la Universidad de Chicago abrió sus puertas en 1892 se fue formando un ambiente de excelencia académica que fomentaba la discusión abierta y no reconocía la existencia de nada que no pudiera ser cuestionado. James Laughlin, el primer decano (*chairman*) del Departamento de Economía Política, como entonces se llamaba, era un economista clásico ortodoxo, seguidor de John Stuart Mill,¹ firme opositor de la intervención estatal en la economía y partidario del *laissez-faire*.² Laughlin convocó a un grupo de distinguidos economistas, de distintas tendencias. Hacia 1930, sin embargo, se había establecido una tradición de enseñanza rigurosa de la teoría de precios, que es esencialmente un desarrollo del postulado del comportamiento racional y su aplicación a la solución de problemas de política pública. Esa tradición estaba asociada principalmente a los nom-

Iván Alonso tiene un doctorado en economía por la Universidad de California, Los Angeles (1992), y es actualmente socio de la firma de consultoría Alonso y Muñoz (Lima, Perú).

Una versión preliminar de este trabajo se publicó en *Percontari* (Revista del Colegio Abierto de Filosofía, Santa Cruz, Bolivia), 6 (23) (2019): 58-66, y se reproduce con la debida autorización.

¹Johan van Overtveldt, *The Chicago School* (Chicago: Agate Publishing, 2007), p. 26.

²Lanny Ebenstein, *Chicagonomics: The Evolution of Chicago Free-Market Economics* (New York: St. Martin's Press, 2015), p. 24.

Cuadro 1
Premios Nobel de Economía por Universidad^a

Universidad	Número	Ganadores
Chicago	13	Milton Friedman (1976), Theodore Schultz (1979), George Stigler (1982), Merton Miller (1990), Ronald Coase (1991), Gary Becker (1992), Robert Fogel (1993), Robert Lucas (1995), James Heckman (2000), Eugene Fama (2013), Lars Peter Hansen (2013), Roger Myerson (2007), Richard Thaler (2017)
Princeton	7	Arthur Lewis (1979), John Nash (1994), Daniel Kahneman (2002), Eric Maskin (2007), Paul Krugman (2007), Christopher Sims (2011), Angus Deaton (2015)
Harvard	7	Simon Kuznets (1971), Kenneth Arrow (1972), Wassily Leontief (1973), Robert Merton (1997), Alvin Roth (2012), Oliver Hart (2016), Michael Kremer (2019)
MIT	7	Paul Samuelson (1970), Franco Modigliani (1985), Robert Solow (1987), Peter Diamond (2010), Bengt Holmström (2016), Abhijit Banerjee (2019), Esther Duflo (2019)
Berkeley	5	Gérard Debreu (1983), John Harsanyi (1994), Daniel McFadden (2000), George Akerlof (2001), Oliver Williamson (2009)
Cambridge	4	James Meade (1977), Richard Stone (1984), James Mirrlees (1996), Amartya Sen (1998)
Columbia	4	William Vickrey (1996), Robert Mundell (1999), Joseph Stiglitz (2001), Edmund Phelps (2006)
Yale	4	Tjalling Koopmans (1975), James Tobin (1981), Robert Shiller (2013), William Nordhaus (2018)
New York	3	Robert Engle (2003), Thomas Sargent (2011), Paul Romer (2018)
Carnegie-Mellon	2	Herbert Simon (1978), Finn Kydland ^b (2004)
George Mason	2	James Buchanan (1986), Vernon Smith (2002)
Oslo	2	Ragnar Frisch (1969), Trygve Haavelmo (1989)
Stanford	2	William Sharpe (1990), Michael Spence (2001)
Otras	18	Jan Tinbergen (1969), John Hicks (1972), Leonid Kantorovich (1975), Bertil Ohlin (1977), Lawrence Klein (1980), Maurice Allais (1988), Harry Markowitz (1990), Douglass North (1993), Reinhard Selten (1994), Clive Granger (2003), Edward Prescott (2004), Robert Aumann (2005), Thomas Schelling (2005), Leonid Hurwicz (2007), Elinor Ostrom (2009), Dale Mortensen (2010), Christopher Pissarides (2010), Lloyd Shapley (2012), Jean Tirole (2014)
Ninguna ^c	3	Friedrich Hayek (1974), Gunnar Myrdal (1974), Myron Scholes (1997)

^a En el momento de su elección.

^b Conjuntamente con la Universidad de California, Santa Barbara.

^c No afiliados a ninguna universidad o institución académica en el momento de su elección.

bres de Jacob Viner, Frank Knight y Henry Simons.

Estos tres economistas pueden considerarse la primera Escuela de Chicago. Creían en el libre mercado y la libertad individual, aunque no necesariamente repudiaban la intervención del estado. Aceptaban los impuestos y transferencias redistributivos para mitigar las desigualdades económicas y el uso de las políticas monetarias y fiscales con fines de estabilización.³ Simons, en particular, era partidario de un sistema de impuestos altos y progresivos.⁴ Knight pensaba que el sis-

tema competitivo podía ser el más eficiente para satisfacer las necesidades (*wants*) del consumidor, pero que eso no necesariamente significaba la satisfacción de ideales más elevados; pensaba también que la eficiencia podía tornarse indeseable cuando la supervivencia de las masas estaba en juego.⁵

Alrededor de 1946 se produjo un cambio. Simons murió intempestivamente. Viner se fue a la Universidad de Princeton. Knight se interesaba cada vez menos en cuestiones económicas y más en las filosóficas. Ese año también regresaron dos antiguos alumnos, Milton Friedman y

³Paul Samuelson (citado por Ebenstein, *op. cit.*, p. 39).

⁴A *Positive Program for Laissez Faire* (Chicago: University of Chicago Press, 1934).

⁵“The Ethics of Competition,” *Quarterly Journal of Economics*, 37 (4) (1923): 579-624.

Cuadro 2

Premios Nobel Relacionados con la Universidad de Chicago^a

Ganador	Año	Relación
Kenneth Arrow	1972	Comisión Cowles, Profesor Asistente
Friedrich Hayek	1974	Comité de Pensamiento Social
Tjalling Koopmans	1975	Comisión Cowles
Herbert Simon	1978	Comisión Cowles
Lawrence Klein	1980	Comisión Cowles
Gérard Debreu	1983	Comisión Cowles
Franco Modigliani	1985	Comisión Cowles, Political Economy Fellow
Trygve Haavelmo	1989	Comisión Cowles
Harry Markowitz	1990	Comisión Cowles
William Vickrey	1996	Ph.D. in Humane Letters (doctorado honorífico)
Myron Scholes	1997	Profesor (Graduate School of Business), Centre for Research in Securities Prices
Robert Mundell	1999	Profesor, Post-Doctoral Fellow in Political Economy
Daniel McFadden	2000	Profesor Visitante
Edward Prescott	2004	Ford Foundation Research Professor
Leonid Hurwicz	2007	Institute of Meteorology
Thomas Sargent	2011	Profesor
Bengt Holmström	2016	Profesor Visitante

^a Sin considerar a los que eran profesores de la Universidad en el momento de su elección.

Aaron Director, que serían fundamentales para establecer el pensamiento de Chicago en teoría monetaria y *antitrust*. Unos años después llegó George Stigler, y más adelante, Ronald Coase. Esta segunda Escuela de Chicago se caracterizaba también por su creencia en el libre mercado y la libertad individual, pero era más escéptica sobre la intervención del estado en la economía. Metodológicamente, tenía una orientación más empírica que la primera, enfatizando la necesidad de contrastar la teoría con la realidad.

Esta orientación empírica llevó eventualmente a un choque entre la Escuela de Chicago y la Comisión Cowles, un instituto de investigación que había sido acogido por la Universidad. La Comisión contaba entre sus miembros a varios futuros ganadores del Premio Nobel: Ragnar Frisch y Jan Tinbergen (ganadores en 1969), Kenneth Arrow (1972), Tjalling Koopmans (1975), Herbert Simon (1978), Lawrence Klein (1980), Gérard Debreu (1983), Franco Modigliani (1985) y Trygve Haavelmo (1989). Algunos de ellos ga-

naron el Nobel por el trabajo que hicieron durante su estadía en Chicago. Pero el trabajo de la Comisión estaba orientado a la construcción de grandes modelos matemáticos. Friedman, en particular, consideraba que tales modelos no tenían mucho que aportar al conocimiento científico. Había también diferencias ideológicas, pues el trabajo de la Comisión se inclinaba hacia el keynesianismo y la planificación centralizada.⁶ En 1955 la Comisión se mudó a la Universidad de Yale. Sin embargo, a pesar de las diferencias metodológicas e ideológicas, la Comisión no dejó de influir en las nuevas generaciones de graduados, en particular Jacob Marschak, que fue durante algunos años su director de investigación.⁷

⁶Overtveldt, *op. cit.*, p. 37.

⁷Arnold Harberger, distinguido miembro de la Escuela de Chicago —y decano del Departamento de Economía entre 1964 y 1970, y luego entre 1975 y 1980— nos contó en una conversación privada que Marschak fue uno de los tres profesores que más influyeron en

Cuadro 3

Premios Nobel que Estudiaron en la Universidad de Chicago

Grado	Ganadores
Doctorado en Economía o Disciplinas Afines	George Stigler (1982), James Buchanan (1986), Harry Markowitz (1990), Gary Becker (1992), Robert Lucas (1995), Myron Scholes (1997), Eugene Fama (2013), Paul Romer (2018)
Doctorado en Otra Especialidad	Herbert Simon (1978, ciencias políticas)
Bachillerato	Paul Samuelson (1970), Herbert Simon (1978), Harry Markowitz (1990), Robert Lucas (1995)
Otros Estudios	Milton Friedman (1976), James Heckman (2000), Joseph Stiglitz (2001), Leonid Hurwicz (2007)

Friedman y la reconstrucción de la macroeconomía

Milton Friedman fue el primer profesor de la Universidad de Chicago en recibir el Premio Nobel de Economía.⁸ Friedman ocupa un lugar importante en la historia del pensamiento económico por su papel en la reconstrucción de la macroeconomía sobre la base del comportamiento racional individual.

Keynes era la figura dominante de la macroeconomía cuando Friedman inició su carrera. La piedra angular de la teoría keynesiana era que la propensión marginal al consumo, definida como la fracción de cada £1 adicional de ingreso —Keynes era británico— que se destina al consumo, es menor que 1. La otra fracción, naturalmente, se destina al ahorro. El ahorro tenía que equilibrarse con el “gasto autónomo”, constituido por la inversión y el gasto público. Una caída de la inversión, que obedecía a sus propias leyes

su formación, junto con Friedman y Theodore Schultz.

⁸Entre los profesores activos en Chicago al momento de ser galardonados. Arrow, que recibió el premio en 1972, había sido profesor asistente entre 1946 y 1949. Friedrich Hayek, que lo recibió en 1974, había enseñado en Chicago de 1950 a 1962.

psicológicas, ocasionaría una caída más pronunciada del ingreso nacional (y, por tanto, del empleo), porque se necesitaba que el ahorro cayera en una cantidad igual a la caída de la inversión y el ahorro era sólo una fracción del ingreso nacional. Alternativamente, un aumento en el gasto público podía suplir la deficiencia de la inversión y evitar una caída del ingreso nacional y el empleo. Ésta es hasta ahora la esencia de la política fiscal anticíclica.

Friedman atacó la teoría keynesiana en sus cimientos. Los estudios de presupuestos familiares mostraban ciertamente que las familias de mayores ingresos ahorran una proporción mayor de sus ingresos que las demás. Sin embargo, las tasas de ahorro en los Estados Unidos no mostraban ninguna tendencia definida a largo plazo, como cabría esperar si la propensión marginal al consumo fuera menor que 1, dado el rápido crecimiento del ingreso nacional.⁹ Friedman, en la tradición de Chicago, rehízo el análisis partiendo de la decisión individual (o familiar) de consumo, que derivó en la hipótesis del ingreso permanente. Toda familia tiene en sus ingresos un compo-

⁹A *Theory of the Consumption Function* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1957), pp. 3-4.

nente “permanente” y otro “transitorio”. La proporción entre ambos varía constantemente. Cuando el componente transitorio es más alto de lo normal, la familia tiene un ingreso mayor que el ingreso promedio que avizora para el futuro. Desde otro punto de vista, una familia que en un año determinado obtiene altos ingresos puede tener un alto ingreso permanente o alternativamente un bajo (o muy bajo) ingreso permanente y un alto (o muy alto) ingreso temporal. Por lo tanto, entre las familias que, en un año dado, tienen altos ingresos, hay una gran probabilidad de que los ingresos temporales sean altos. No es, pues, difícil de imaginar que esas familias ahorren más ese año, pues tienen la expectativa de que sus ingresos no serán igualmente altos en el futuro.

La hipótesis del ingreso permanente puso en tela de juicio la efectividad de las políticas fiscales de estabilización económica, que hacia 1970 habían degenerado en el fenómeno de la “estanflación” (estancamiento con inflación).¹⁰ Estas políticas se apoyaban también en una generalización empírica, la curva de Phillips, que relacionaba la reducción en la tasa de desempleo con el aumento en la tasa de crecimiento de los salarios nominales. En su conferencia Nobel,¹¹ Friedman sostuvo que dicha relación se debía a una confusión, en la mente de empleados y empleadores, entre salarios nominales y salarios reales y que sólo podía mantenerse en el corto plazo, mientras esa confusión persistiera. Un aumento en la canti-

dad de dinero en circulación, necesario para financiar una mayor demanda por determinados bienes y servicios, generaría la ilusión entre los empleadores de que el salario real (la relación entre el salario nominal y el precio del producto final) se había reducido, y los motivaría a contratar más empleados y pagarles más. Los potenciales empleados, al ver que se les ofrecía pagarles más, lo que interpretaban como un aumento en el salario real, estaban dispuestos a aceptar el empleo. Sin embargo, a medida que el aumento en la cantidad de dinero en circulación se fuera traduciendo en un aumento generalizado de los precios, los empleados caerían en cuenta de que los salarios reales no habían aumentado, y los empleadores, de que no se habían reducido, y el desempleo volvería a su nivel anterior. Con el tiempo, empleados y empleadores desarrollarán expectativas de inflación y aprenderán a distinguir entre variaciones en los salarios nominales y reales. La tasa de desempleo obedecerá a factores reales, y ninguna tasa de inflación será capaz de modificarla. Esa tasa de desempleo es una tasa “natural” de desempleo.¹²

Desde principios de los años '70 las expectativas adquirieron un rol cada vez más importante en el análisis macroeconómico. En el trabajo empírico, era usual hasta entonces que el valor esperado de una variable (como la inflación) se estimara en función de sus valores pasados, dándoles generalmente mayor peso a los valores más recientes y menor a los más

¹⁰También contribuyó al ocaso del keynesianismo la hipótesis del ciclo de vida, desarrollada principalmente por Modigliani, ganador del Premio Nobel en 1985.

¹¹“Nobel Lecture: Inflation and Unemployment,” *Journal of Political Economy*, 85 (3) (1977): 451-472.

¹²El concepto de la tasa natural de desempleo se debe también a Edmund Phelps, ganador del Nobel en el 2006, quien lo había tomado indirectamente de Hayek y otros economistas de la escuela austriaca. Dale Mortensen, ganador del Nobel en el 2010, desarrolló, a partir de una idea de Phelps, el modelo del emparejamiento (*matching*), que genera una tasa de desempleo mayor que cero.

alejados, lo que se conocía como “expectativas adaptativas”. Robert Lucas, ganador del Nobel en 1995, fue uno de los primeros en notar que las expectativas adaptativas no eran consistentes con el comportamiento racional, particularmente cuando ocurrían cambios importantes en las políticas económicas.¹³ La hipótesis de que la gente que actúa racionalmente no se dejará engañar sistemáticamente por los objetivos declarados de las políticas e intentará adelantarse a sus verdaderos efectos económicos recibió el nombre de “expectativas racionales”.

La hipótesis de las expectativas racionales se convirtió en la base de un fructífero programa de investigación.¹⁴ Algunas doctrinas macroeconómicas clásicas fueron resucitadas, como la neutralidad del dinero: la idea de que, a largo plazo, los cambios en la cantidad de dinero en circulación afectan solamente el nivel de precios, pero no las variables reales, como el producto o el empleo. La principal conclusión que se deriva de la hipótesis de las expectativas racionales es que las políticas de estabilización están destinadas a fracasar, a menos que sean creíbles para el público, tanto en lo que se refiere a la conexión entre instrumentos y objeti-

¹³“Econometric Policy Evaluation: A Critique,” *Carnegie-Rochester Series on Public Policy*, 1 (1976): 19-46.

¹⁴Otros Premios Nobel que han sido parte de este programa de investigación son Finn Kydland y Edward Prescott (ganadores en el 2004) y Thomas Sargent y Christopher Sims (ganadores en el 2011). Los cuatro han sido profesores en la Universidad de Minnesota (donde, décadas atrás, enseñaban Friedman y Stigler antes de volver a Chicago). Prescott y Sargent también han enseñado en la Universidad de Chicago. Kydland y Prescott fueron alumnos de Lucas en la Universidad Carnegie-Mellon.

vos como en lo que se refiere a la perseverancia de las autoridades. Si la gente anticipa que las políticas serán modificadas antes de lograr sus objetivos, actuará racionalmente de una manera tal que frustrará la consecución de los mismos. Quizás el ejemplo más conocido a nivel práctico es la adopción generalizada, por muchos bancos centrales del mundo, de ciertas reglas para la dirección de la política monetaria, tales como las metas de inflación y la orientación a futuro (*forward guidance*), para reforzar su credibilidad.

Hayek

Friedrich Hayek, ganador del Nobel en 1974, enseñó en la Universidad de Chicago entre 1950 y 1962, pero no en el Departamento de Economía, sino en el Comité de Pensamiento Social (*Committee on Social Thought*).¹⁵ Hayek no es propiamente un miembro de la Escuela de Chicago, pero merece ser mencionado por el lugar que ocupa en la historia del pensamiento para los fundadores de la escuela. Para Simons, Hayek representaba una tradición que incluía a Adam Smith, John Stuart Mill y Carl Menger, en el campo de la economía, y a John Locke, David Hume y Jeremy Bentham, en el de la filosofía;¹⁶ lo mismo para Friedman.¹⁷ Knight, Friedman, Director y Stigler asistieron a la reunión inicial de la Sociedad Mont Pélérin, fundada en 1947 por Hayek para defender los principios de

¹⁵El Comité es un programa interdisciplinario creado en 1941 por el historiador John U. Nef y Frank Knight, entre otros. Robert Fogel, ganador del Nobel en 1993, fue también miembro del Comité.

¹⁶Ebenstein, *op. cit.*, pp. 80-81.

¹⁷*Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), p. 11.

la libertad individual y la economía de mercado. Fue Director quien recomendó a la editorial de la Universidad de Chicago que publicara “Camino de Servidumbre” de Hayek; y fue Hayek quien ayudó a conseguir el financiamiento del Volker Fund para establecer en Chicago un proyecto de investigación sobre la economía de mercado, que, bajo la dirección de Director, se convertiría en el programa de Derecho y Economía (*Law and Economics*).¹⁸

Hayek aportó una nueva perspectiva en defensa de la economía de mercado. Los teoremas de maximización del bienestar mediante la asignación de recursos específicos a la producción de cantidades específicas de los distintos bienes y servicios, teoremas que los economistas habían perfeccionado alrededor de 1930, suponían que todo el conocimiento relevante sobre las preferencias del consumidor y la tecnología de las empresas estaba dado.¹⁹ Pero ese conocimiento, dice Hayek, nunca está “dado”, en el sentido de estar a disposición de alguna autoridad que pudiera ejecutar los cálculos para encontrar el resultado deseado; sólo se revela a través de un proceso de descubrimiento que es inseparable de la competencia. La razón por la cual la competencia es una forma de coordinación de las actividades económicas superior a la planificación centralizada es que los precios, en un sistema competitivo, son un vehículo para la transmisión eficiente de la información sobre el estado de las preferencias y las posibilidades de producción.

¹⁸Ronald Coase, “Law and Economics at Chicago,” *Journal of Law and Economics*, 36 (1) (1993): 239-254.

¹⁹“The Use of Knowledge in Society,” *American Economic Review*, 35 (4) (1945): 519-530.

La idea de que la información es un bien escaso ha sido de una importancia capital para la comprensión de los fenómenos económicos. Stigler formalizó el concepto de búsqueda (*search*), basado en la intuición de que la gente, actuando racionalmente, tratará de economizar los recursos dedicados a obtener información sobre los precios de los productos ofrecidos en el mercado.²⁰ La doctrina *antitrust* de Chicago se erigió sobre la premisa de que ciertas prácticas comerciales, que parecen incompatibles con un mercado competitivo, pueden entenderse como una respuesta a las limitaciones de la información disponible sobre la demanda de un producto.

La ciencia imperial

Stigler y Gary Becker, ganadores del Nobel en 1982 y 1992, respectivamente, han extendido las fronteras de la economía como ningún otro economista. En sus manos, los conceptos económicos se han desplegado para ahondar nuestro entendimiento de los fenómenos sociales y políticos.

Stigler dio el paso inicial del análisis de la regulación económica y sus efectos al análisis de la regulación como un objeto económico sujeto a las leyes de la oferta y la demanda.²¹ Su premisa es que la regulación es algo que las empresas (o industrias) buscan activamente. Los beneficios de la regulación adoptan variadas formas: subsidios directos, restricciones a la entrada al mercado para potenciales competidores, aranceles para frenar la

²⁰“The Economics of Information,” *Journal of Political Economy*, 69 (3) (1961): 213-225.

²¹“The Theory of Economic Regulation,” *Bell Journal of Economics and Management Science*, 2 (1) (1971): 1-21.

competencia externa, limitaciones a la producción de bienes sustitutos e incentivos para los bienes complementarios, etc. Hay también regulaciones que resultan onerosas para las empresas, pero éstas son la excepción. El análisis de Stigler puso en tela de juicio la teoría del interés público de la regulación. Las verdaderas motivaciones de la regulación deben deducirse de sus efectos económicos, no de los fines declarados por los políticos. Vistos de esta nueva perspectiva, los numerosos estudios empíricos que revelaban el enorme costo para la economía norteamericana y las de otros países impulsaron una ola de desregulación alrededor del mundo en una variedad de sectores, como el transporte aéreo y terrestre, la electricidad, la telefonía, la banca y otros.

La contribución de Becker al análisis de la regulación parte de la idea de que tiene que llegarse a un equilibrio en el mercado político entre las distintas coaliciones.²² Las empresas no son las únicas que tratan de utilizar el sistema político a su favor; también tratan de hacerlo los individuos agrupados de diversas maneras (por ocupación, por edad, por lugar de residencia etc.). Toda persona es, en alguna medida, víctima y beneficiaria del sistema; paga impuestos y recibe subsidios (o sus respectivos equivalentes). Los grupos más compactos tienen más incentivos para dedicar recursos a la captura de subsidios que los grupos más difusos porque en los grupos más compactos los miembros reciben, en promedio, un porcentaje más alto de los beneficios. Los grupos más difusos tienen menos incentivos para resistir esos intentos de captura

porque cada uno de sus miembros carga, en promedio, con un porcentaje menor de los costos. Por eso algunos sectores relativamente chicos, como es el sector agrícola en los países más desarrollados, pueden lograr grandes beneficios a costa del resto de contribuyentes.

La teoría de Becker, como el título del artículo citado lo indica, es una teoría de la competencia entre grupos de interés, de la cual se desprenden algunas propiedades de eficiencia. Para minimizar la resistencia a sus propios objetivos, un grupo de interés no solamente tiene que identificar a otros grupos más difusos a los cuales cargarles el costo; también tiene que identificar formas de subsidios o impuestos que reduzcan el costo a ser cargado a otros grupos, cualesquiera que éstos sean, para maximizar sus probabilidades de éxito. Ésta es una intuición potencialmente fructífera para estudiar las políticas de redistribución de ingresos.

En el campo de la criminología, Becker postuló que el crimen es una ocupación que los criminales eligen deliberadamente y, como tal, está sujeta a un cálculo racional de costos y beneficios.²³ La probabilidad de detección y la severidad de las penas influyen, naturalmente, en sus decisiones individuales. Hay una extensa literatura teórica y empírica sobre la efectividad de las penas que se deriva de esta intuición. Pero hay otra dimensión del problema, que es la de la asignación de recursos para detectar y sancionar a los infractores. Becker se pregunta (retóricamente) cuánto crimen debe permitir la sociedad. Los recursos destinados a la policía y al sistema judicial tienen un costo de oportunidad; la sociedad tiene

²²“A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence,” *Quarterly Journal of Economics*, 98 (3) (1983): 371-400.

²³“Crime and Punishment: An Economic Approach,” *Journal of Political Economy*, 76 (2) (1968): 169-217.

que decidir hasta qué punto la lucha contra el crimen es el mejor uso de sus recursos. Las penas impuestas a los infractores también tienen un costo de oportunidad porque el tiempo que eventualmente pasan los infractores en la cárcel reduce la producción de bienes y servicios. Ésta debería ser una consideración importante para decidir qué conductas penalizar, qué recursos dedicar a perseguirlas y qué sanciones imponer.

Capital humano

Theodore Schultz, que recibió el Premio Nobel en 1979, es el precursor del método seguido por Stigler y Becker. Schultz postuló que la educación podía tratarse como una inversión en capital humano.²⁴ La adquisición de conocimientos y habilidades es similar a la adquisición de bienes de capital que aumentan la productividad del trabajo. La idea del capital humano podía resolver una discrepancia en los datos relativos al crecimiento de la producción y aquellos relativos a la cantidad de recursos utilizados (tierra, capital, trabajo). Tal discrepancia se atribuía a la “productividad de factores” en el modelo de crecimiento económico dominante de la época.²⁵ Para Schultz, la productividad de factores aumentaba fundamentalmente por las mejoras en el capital humano. La prueba era que la mayor parte de los beneficios del crecimiento económico terminaba en manos de los trabajadores, en la forma de un aumento sostenido en el salario real.

Schultz insistía en la importancia del capital humano para el desarrollo econó-

²⁴“Investment in Human Capital,” *American Economic Review*, 51 (1) (1961): 1-17.

²⁵Debido a Robert Solow, ganador del Nobel en 1987.

mico. Las transferencias de recursos a los países en desarrollo para invertirlos en planta y equipo mostraban resultados decepcionantes porque los trabajadores carecían de las capacidades para operarlas eficientemente. Las inversiones en capital físico y capital humano son complementarias. Sin una mejora en el capital humano, la acumulación de capital físico no es suficiente para aumentar sostenidamente el nivel de ingresos.

Algunos economistas se resistían a aceptar la noción de capital humano porque equivalía a tratar a la gente como máquinas.²⁶ Otros veían a la educación como un instrumento de diferenciación en el mercado laboral,²⁷ y no como una inversión para aumentar la capacidad de generación de ingresos (quizás porque no estudiaron en Chicago). La hipótesis, sin embargo, resultaba fructífera. Becker realizó el primer estudio empírico sistemático de las tasas de rentabilidad de la inversión en capital humano.²⁸ Encontró que la rentabilidad de un bachillerato universitario era comparable, en nivel y dispersión, a la rentabilidad del capital invertido en una pequeña empresa industrial. Encontró también que las diferencias entre los porcentajes de graduados en distintos grupos de la población eran consistentes con las diferencias en las tasas de rentabilidad.

James Heckman, ganador del Nobel en el 2000, tuvo que desarrollar nuevos

²⁶Overtveldt, *op. cit.*, p. 120.

²⁷Kenneth Arrow (ganador del Nobel en 1972), Joseph Stiglitz y Michael Spence (ganadores en el 2001).

²⁸*Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education* (Chicago: University of Chicago Press, 1964).

métodos econométricos para lidiar con otro tipo de decisión: la elección “discreta” de participar o no participar en el mercado educativo o laboral, a diferencia de la elección una variable “continua”, tal como el número de horas dedicadas al estudio o al trabajo. Las proyecciones basadas en las tasas de rentabilidad de la educación, de acuerdo con la teoría del capital humano, habían subestimado el crecimiento del número de estudiantes porque no previeron los cambios en los incentivos para las mujeres y otros grupos demográficos de asistir a la universidad. Cambios similares se dieron en el mundo laboral. Con los nuevos métodos econométricos Heckman pudo estudiar los efectos de las políticas de acción afirmativa en el mercado laboral.²⁹ Estas políticas habían contribuido a reducir las diferencias interraciales de ingresos en los Estados Unidos; pero tales diferencias se debían no tanto a la discriminación, sino fundamentalmente a las diferencias en las capacidades adquiridas por los distintos grupos. Los programas públicos de capacitación no eran muy efectivos en reducir esas diferencias en capacidades; más efectivos eran los programas privados, pero éstos solían dejar de lado a los trabajadores con mayores carencias. El análisis empírico demostraba que la política pública económicamente más eficiente consistía en enfocarse en la educación primaria y secundaria, y no tanto en la superior.

Law and Economics

En la Universidad de Chicago, la Escuela de Leyes nació como un subproducto del Departamento de Economía Política, que en 1894 abrió un curso de derecho romano.³⁰ El movimiento conocido como

²⁹Overtveldt, *op. cit.*, pp. 134-135.

³⁰*Ibid.*, p. 288.

law and economics nació dentro de la Escuela de Leyes, pero impulsado por economistas, especialmente Director, que comenzó a aplicar la teoría de precios al análisis de los casos *antitrust*. Ronald Coase, ganador del Nobel en 1991, alentó a muchos de sus alumnos a estudiar estos casos desde una perspectiva económica para ver si las conductas imputadas, supuestamente anticompetitivas, eran consistentes con la maximización de utilidades. La doctrina *antitrust* de Chicago se fue construyendo con estos estudios de casos.

Coase, por su parte, desafió el análisis tradicional de los problemas de la economía del bienestar, como el de los bienes públicos. Desconfiaba de los ejemplos hipotéticos que los economistas solían usar para ilustrar las llamadas “fallas del mercado”. Prefería aprender de los casos reales. Estudió detenidamente la historia de los faros de navegación en las costas británicas,³¹ y descubrió que, desde un inicio, pertenecían a asociaciones privadas de navegantes, que habían encontrado la manera de hacer viable su construcción y mantenimiento, y nunca fueron operados ni financiados por el estado.³² Este análisis ponía en tela de juicio la doctrina comúnmente aceptada, según la cual los bienes públicos eran responsabilidad del estado porque el mercado no sería capaz de proveerlos.

Coase desafió también el análisis tra-

³¹“The Lighthouse in Economics,” *Journal of Law and Economics*, 17 (2) (1974): 357-376.

³²James Buchanan, ganador del Nobel en 1986, dice que la economía no debería definirse como la “lógica de la elección”, como a veces se la define, sino como la “lógica del contrato”, pues la configuración de la actividad económica depende de los arreglos contractuales que la sostienen.

dicional de las externalidades.³³ Este último prejuizaba el derecho de una de las partes y la responsabilidad de la otra por los daños causados. Coase retrotrae el análisis a un momento en que los derechos de las partes no están establecidos. Cada una quiere hacer algo que interfiere con los planes de la otra. La interferencia es una señal de que hay un conflicto entre dos usos alternativos de un mismo recurso. Desde el punto de vista económico, lo más eficiente es que ese recurso se use de la manera que genere mayor valor para la sociedad. El mercado llegará a ese resultado, independientemente de quién tenga la propiedad del recurso, siempre que la propiedad pueda transferirse a bajo costo (dicho de otra manera, si los costos de transacción son suficientemente bajos). Si el recurso le pertenece a la parte cuya actividad es la que genera mayor valor, no hay necesidad de una transacción; si le pertenece a la otra, entonces, ambas partes tienen un incentivo para transferírselo a aquella que genera mayor valor. Esto es lo que se conoce como el “teorema de Coase”.

Lo más importante, sin embargo, es qué pasa cuando los costos de transacción no son suficientemente bajos. En ese caso, lo que diga la ley tendrá efectos económicos. La forma como la ley asigna los derechos de propiedad determina el uso que se les da a los recursos. Una buena ley es una ley que maximiza el valor de la producción, permitiendo que los recursos se transfieran a sus usos más valiosos cuando los costos de transacción sean suficientemente bajos y procurando asignar los derechos de propiedad a las partes que, hasta donde resulta previsible, puedan usarlos de la manera más valiosa posible cuando los costos de transacción

sean muy altos. Esta perspectiva es la que ha dado vida a toda una literatura que trata de interpretar las leyes y los principios jurídicos desde el punto de vista de la eficiencia económica.

La historia económica

Robert Fogel, ganador del Nobel en 1993, es uno de los principales representantes de la llamada “nueva historia económica”, que se caracteriza por el uso de la teoría de precios para entender la racionalidad de las decisiones económicas que marcan el curso de la historia.³⁴ Son dos las contribuciones emblemáticas de Fogel a esta literatura.

La primera es su análisis de la importancia de los ferrocarriles para el desarrollo económico de los Estados Unidos.³⁵ La opinión generalizada entre los historiadores era que habían sido fundamentales. Esa opinión implicaba que, desde mediados del siglo XIX, los ferrocarriles habían alterado las condiciones económicas de una manera decisiva. Fogel calculó, en base a las estadísticas de la época, los costos de transporte ferroviario y fluvial, y llegó a la conclusión de que los ahorros generados por los ferrocarriles no eran tan grandes como se pensaba. Casi la totalidad de las tierras agrícolas del oeste norteamericano eran accesibles por vía fluvial y habrían podido explotarse económicamente aun si no se hubiera construido los ferrocarriles. Más aun, el apoyo estatal al financiamiento de los ferrocarriles sólo había conseguido desplazar recursos de algunas actividades a otras, pero no había alterado significativamente

³³“The Problem of Social Cost,” *Journal of Law and Economics*, 3 (1960): 1-44.

³⁴Overtveldt, op. cit., p. 242.

³⁵*Railroads and American Economic Growth* (Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1964).

la tasa de crecimiento de la economía norteamericana.

La segunda contribución es el libro (escrito conjuntamente con Stanley Engerman) sobre la economía de la esclavitud.³⁶ Otra vez la opinión generalizada, en este caso, sobre la explotación, fue puesta en tela de juicio. A pesar de ser moralmente repugnante, la hipótesis de que el esclavo es una máquina que le pertenece al amo tiene ciertas implicaciones económicas que pueden ser contrastadas con la realidad. Principalmente, implica que cualquier mejora o deterioro en la condición física del esclavo, en su capital humano, afecta también al amo porque aumenta o disminuye, respectivamente, el valor presente de lo que el esclavo produce a lo largo del tiempo. El amo, como propietario, tiene un incentivo para maximizar el valor de un capital humano que, de acuerdo con la legislación de la época, le pertenece. Fogel documenta que la agricultura de las plantaciones que usaban trabajo esclavo no era menos eficiente que el resto de la agricultura norteamericana y que las condiciones materiales de vida de los esclavos no eran inferiores a las de los trabajadores libres en la actividad industrial.

Más recientemente Fogel se ha interesado en los cambios en las condiciones de vida de la humanidad.³⁷ En los últimos trescientos años ha habido una notoria reducción en las tasas de mortalidad y, consecuentemente, un aumento de la longevidad alrededor del mundo. La reducción de la mortalidad se debe a las mejo-

³⁶*Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery* (Boston: Little, Brown & Co., Boston, 1974).

³⁷*The Escape from Hunger and Premature Death, 1700-2100* (New York: Cambridge University Press, 2004).

ras en la producción agrícola, que han reducido la desnutrición y aumentado la talla y el peso promedio de la gente. Además, ha habido una reducción en la desigualdad en estos indicadores: la longevidad ha aumentado más en los grupos de menores ingresos que en los de mayores ingresos, y la desnutrición se ha reducido más en los primeros que en los segundos. La mayor parte de esos cambios ha ocurrido en el siglo XX. Fogel cree que en este siglo la longevidad seguirá aumentando, un poco más de dos años por década, gracias a los avances en la biología y la tecnología médica.

La teoría de las finanzas

Chicago ha tenido tres Premios Nobel cuyo trabajo está relacionado con el campo de las finanzas: Merton Miller, ganador en 1990, y Eugene Fama y Lars Peter Hansen, ganadores ambos en el 2013. Fama y Miller son coautores en uno de los libros de texto más utilizados en su especialidad.³⁸

El nombre de Miller está imperecederamente asociado al teorema de Modigliani-Miller,³⁹ una de las proposiciones centrales de la teoría de las finanzas.⁴⁰ La estructura óptima de capital de una compañía –cuánta deuda debe tener y cuánto capital propio de sus accionistas– era uno de los principales tópicos de investigación en el campo de las finanzas. Su relevancia práctica era evidente: el valor de

³⁸*The Theory of Finance* (Hinsdale, IL: Dryden Press, 1972).

³⁹Franco Modigliani recibió el Nobel en 1985.

⁴⁰“The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment,” *American Economic Review*, 48 (3) (1958): 261-297.

una compañía aumentaría al acercarse al óptimo su estructura de capital. El teorema Modigliani-Miller destruyó ese mito. La estructura de capital es irrelevante. El valor de una compañía solamente depende de su capacidad de generación de utilidades (antes de intereses) y de la tasa de descuento apropiada para el riesgo de su negocio. La condición esencial para que el teorema sea válido es que exista un mercado donde las acciones de las distintas compañías puedan negociarse libremente.⁴¹ El arbitraje (o sea, la compra de las acciones de una compañía y la venta simultánea de las acciones de otra) tenderá a igualar los rendimientos para los inversionistas y, por lo tanto, eliminará cualquier diferencia entre los valores de las compañías que pudiera deberse exclusivamente a una diferencia en sus estructuras de capital. Detrás de esta idea hay otra más profunda: el riesgo tiene un precio de mercado y los inversionistas son esencialmente tomadores de precios. Otros economistas desarrollarían más adelante la teoría sobre cómo el mercado pone un precio al riesgo.⁴²

Fama fue quien acuñó el concepto de mercados eficientes. El mercado financiero es eficiente cuando los precios de las acciones incorporan toda la información

⁴¹El teorema Modigliani-Miller es uno de varios “teoremas de irrelevancia”, como el teorema de Coase, que demuestran que la configuración de ciertas variables (la estructura de capital en un caso y la distribución de los derechos de propiedad en el otro) no afecta el valor de otra variable (el valor de la empresa o el valor de la producción, respectivamente), dados ciertos supuestos. Lo importante de estos teoremas es que dirigen la atención a las condiciones bajo las cuales no se cumplen dichos supuestos.

⁴²Entre ellos, William Sharpe, ganador del Nobel en 1990, junto con Miller.

conocida sobre las perspectivas de las compañías que las emiten.⁴³ Naturalmente, los inversionistas tienen incentivos para comprar una acción si la información con la que cuentan les dice que las utilidades futuras de la compañía son más que suficientes para justificar el precio actual; y tienen incentivos para venderla si su información les dice lo contrario. Fama postuló que toda la información relevante llega rápidamente al mercado. Esto implica que cualquier movimiento futuro en los precios de las acciones será consecuencia, no de la información que tenga el mercado el día de hoy, sino de la nueva información que reciba a partir de mañana. Esto, a su vez, implica que no es posible predecir correcta y sistemáticamente los cambios en los precios de las acciones, una implicación validada empíricamente por diversos estudios. Por extensión, la eficiencia del mercado implica que es imposible predecir las crisis financieras, como la que ocurrió en el 2008, y que los cuestionamientos a la teoría económica por no ser capaz de anticiparlas carecen de fundamento.

Hansen desarrolló nuevos métodos econométricos para estudiar el comportamiento de los mercados financieros. Algunos economistas piensan, a diferencia de Fama, que sí es posible predecir los movimientos a largo plazo de las acciones.⁴⁴ Las pruebas empíricas para distinguir entre una hipótesis y otra se basan en supuestos explícitos o implícitos sobre las expectativas de los inversionistas. Los métodos desarrollados por Hansen son consistentes con la hipótesis de las expectativas racionales y conectan los movi-

⁴³“Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work,” *Journal of Finance*, 25 (2) (1970): 383-417.

⁴⁴Como Robert Shiller, ganador del Nobel en el 2013, junto con Fama y Hansen.

mientos en los precios de las acciones con los cambios macroeconómicos. Ésa es, sin embargo, solamente una de las posibles maneras de lidiar con la complejidad de las expectativas. La complejidad es un desafío al diseño de políticas públicas, incluyendo las regulaciones del mercado financiero; y en tales condiciones, las políticas más prudentes podrían ser las más simples.

Tendencias recientes

Los dos últimos Premios Nobel de la Universidad de Chicago han trabajado en áreas relativamente nuevas de la investigación económica.

Roger Myerson, ganador del Nobel en el 2007, es uno de los precursores de la teoría del diseño de mecanismos. El diseño de mecanismos es la especificación de reglas para la operación de mercados con características particulares que los diferencian de los mercados simples donde un comprador y un vendedor se encuentran y cierran inmediatamente una transacción. Hay otros mercados en los que los compradores y vendedores llegan en distintos momentos del tiempo, se encuentran con sus posibles contrapartes que ya están (o que todavía están) en el mercado y tienen que decidir si cerrar una transacción con alguna de ellas o esperar a que llegue otra. El diseño de mecanismos consiste en establecer reglas que lleven a los resultados más eficientes posibles, considerando la incertidumbre y los incentivos de las partes. Un ejemplo de este tipo de mercados en los Estados Unidos es el de la contratación de estudiantes de medicina recién graduados por los hospitales. Un mecanismo bien diseñado trata de evitar que un graduado acepte una oferta precipitadamente porque no sabe si le llegará otra oferta más

atractiva; y lo hace estableciendo reglas para la revelación de información sobre las vacantes disponibles y sobre las preferencias de los graduados y los hospitales.⁴⁵

Richard Thaler, ganador del Nobel en el 2017, es uno de los principales exponentes de la economía del comportamiento o economía conductual (*behavioural economics*). Esta rama de la economía ha crecido en base a la observación de “anomalías” en el mercado financiero y en otros mercados. Las causas de tales anomalías serían la limitada racionalidad de los seres humanos y los sesgos de conducta que se forman debido a esa limitación. La economía conductual es ajena a la tradición de la Escuela de Chicago y, en particular, en el campo de las finanzas, es un ataque al concepto de eficiencia del mercado. Sin embargo, como ha observado Fama en su conferencia Nobel,⁴⁶ no ha desarrollado una teoría alternativa sobre el funcionamiento del mercado que pueda ser validada o rechazada empíricamente.

Conclusión

Éste ha sido un breve repaso de las contribuciones científicas de los economistas de la Universidad de Chicago que han recibido el Premio Nobel de Economía. La influencia de la Universidad de Chicago va más allá de ellos, pues muchos otros ganadores del premio han te-

⁴⁵Alvin Roth, ganador del Nobel en el 2012, estudió este mercado y propuso un mecanismo para hacer más eficiente su funcionamiento.

⁴⁶“Two Pillars of Asset Pricing,” *American Economic Review*, 104 (6) (2014): 1467-1485.

nido alguna relación con la Universidad antes de recibirlo. Lo que ha distinguido a la Universidad de Chicago es una tradición de enseñanza e investigación basada en la teoría de precios, entendida como un desarrollo consistente del postulado de racionalidad económica. La gran mayoría de los economistas de la Universidad de Chicago galardonados con el Premio Nobel se identifican con esa tradición. Este ensayo ha intentado demostrar cuán fructífera ha sido.