

COLECCIÓN DE ENSAYO POLÍTICO
INSTITUTO JUAN DE MARIANA – VALUE SCHOOL – DEUSTO

ARNOLD KLING

ESPECIALIZACIÓN Y COMERCIO

UNA REINTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

Traducción de Carla López



INSTITUTO
JUAN DE MARIANA



value school
INSTITUTO DE ECONOMÍA
Y COMERCIO

DEUSTO

Especialización y comercio

Una reintroducción a la economía

ARNOLD KLING

Traducción de Carla López



EDICIONES DEUSTO

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor. La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan continuar desempeñando su labor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Título original: *Specialization and Trade*

© Arnold Kling, 2016. Todos los derechos reservados.

© de la traducción: Carla López, 2024

© Centro de Libros PAFP, SLU. / Instituto Juan de Mariana / Value School, 2024
Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
www.planetadelibros.com

Primera edición: mayo de 2024

Depósito legal: B. 6.122-2024

ISBN: 978-84-234-3724-5

Composición: Realización Planeta

Impresión y encuadernación: Huertas Industrias Gráficas, S. A.

Printed in Spain - Impreso en España



Sumario

Prólogo.....	9
Introducción.....	11
1. Rellenar marcos.....	31
2. La máquina como metáfora.....	47
3. Instrucciones e incentivos.....	61
4. Decisiones y órdenes.....	71
5. Especialización y sostenibilidad.....	87
6. Comercio y confianza.....	99
7. Finanzas y fluctuaciones.....	111
8. Las políticas en la práctica.....	129
9. Macroeconomía y recelos.....	143
10. Reflexión final.....	183
Apéndice. Cómo funcionó en la práctica la política de vivienda e hipotecas en Estados Unidos.....	185
Agradecimientos.....	205

Rellenar marcos

Cree a aquellos que buscan la verdad; duda de quienes la han encontrado.

ANDRÉ GIDE⁷

En el año 2000, la matrícula en el Ursinus College, una pequeña institución universitaria de Pensilvania, se encareció en más del 17 por ciento. Posteriormente, se produjo un aumento en el número de solicitudes y admisiones al primer curso.⁸ Ese resultado parece contravenir la ley de la demanda

7. La cita se atribuye a Gide en varias páginas web, pero no he podido encontrar la referencia exacta.

8. Véase Glater, Jonathan D., y Finder, Allen, «In tuition game, popularity rises with price», *The New York Times*, 12 de diciembre de 2006,

según la cual cuanto mayor es el precio, menor es la demanda.⁹ ¿Se ha demostrado que la ley de la demanda es falsa?

Ni yo ni ningún otro economista estaríamos dispuestos a admitir que la ley de la demanda no se cumple. En cambio, buscaríamos posibles factores que explicaran la anomalía de las solicitudes de admisión al Ursinus College. Por ejemplo, nos preguntaríamos si en las universidades competidoras la matrícula aumentó en la misma medida o más. A lo mejor el Ursinus College tuvo una buena temporada de baloncesto, u otro factor hizo que adquiriera relieve entre los estudiantes de bachillerato. A lo mejor el gobierno aumentó las subvenciones destinadas a estudiantes universitarios.

De hecho, el artículo en cuestión menciona también que el Ursinus College aumentó su dotación de ayudas al estudio en un 20 por ciento y que la mayoría de los estudiantes pagaron menos de la mitad del precio total de la matrícula. Por lo tanto, puede afirmarse que el Ursinus College, más que incumplir la ley de la demanda, se sirvió de ella. Al cobrar más a los estudiantes dispuestos a pagar y atraer con generosas ayudas a los más sensibles al precio, sacó partido de lo que los economistas llamamos discriminación de precios.

<<http://www.nytimes.com/2006/12/12/education/12tuition.html?n=Top%2FReference%2FTimes%20Topics%2FSubjects>>.

9. Existe una excepción a la ley de la demanda: la paradoja de Giffen. Supuestamente, en Irlanda, cuando aumentó el precio de las patatas, los irlandeses se empobrecieron hasta tal punto que el consumo de carne disminuyó y el de las patatas aumentó pese a su encarecimiento. En lo sucesivo, no se tendrá en cuenta esta excepción. Desde luego, no explicaría la anomalía del Ursinus College.

La cuestión es que la ley de la demanda sólo se cumple «en igualdad de circunstancias», es decir, siempre que los demás factores permanezcan constantes. Sin embargo, en el mundo real, prácticamente nada se mantiene constante. En el caso del Ursinus College, las políticas de ayudas financieras a los estudiantes no pueden considerarse constantes.

En física o en ingeniería, cuando se omite un factor (como la fricción), es posible demostrar que, en el contexto del análisis, ese factor carece de relevancia. En economía, normalmente no podemos hacer eso, porque no controlamos el entorno en el que realizamos el estudio. Múltiples factores causales relevantes intervienen a la vez y, por mucho que pretendamos o finjamos que ninguno de ellos es relevante, a menudo carecemos de fundamento alguno para descartar su importancia.

Al intentar explicar un fenómeno, los economistas solemos enfrentarnos a una larga lista de posibles factores influyentes. A diferencia de los físicos o los ingenieros, no podemos demostrar la irrelevancia de los factores para justificar su omisión. En cambio, estamos sujetos al denominado sesgo de confirmación. Es decir, tendemos a citar selectivamente las observaciones que confirman nuestra tesis y a pasar por alto otros factores que podrían estar en juego. No obstante, cuando las observaciones parecen refutar nuestra tesis, recurrimos a esos otros factores y los citamos. Si las solicitudes de admisión al Ursinus College hubieran disminuido tras la subida de la matrícula, no habríamos buscado otras explicaciones. Sin embargo, el aumento de la demanda nos predispuso a examinar otros factores.

¿Es la economía una ciencia? Algunos, sobre todo los economistas, consideran que sí. Otros, sobre todo los no economistas, muestran escepticismo o incluso desprecio por los conocimientos impartidos por los economistas.

A mi parecer, ambos bandos subestiman el reto que supone llegar a una comprensión económica. Los economistas que se arropan con el manto de la ciencia pecan de arrogancia. Los no economistas que creen que su intuición es superior al razonamiento económico incurren en un peligroso error.

Imaginemos que, para medir el rigor con que se razona sobre un tema, disponemos de una escala numerada del 1 al 5, siendo 1 el tipo de razonamiento menos riguroso, plagado de superstición y sesgos personales, y 5, el razonamiento científico, basado en la lógica matemática y la observación experimental. ¿Dónde se situaría la economía?

Estoy convencido de que la buena economía se situaría como mínimo en el 6. Es decir, un razonamiento económico sólido requiere un análisis *más* riguroso que las ciencias físicas, por dos motivos. En primer lugar, en la economía intervienen más factores causales que en las ciencias físicas. En segundo lugar, si bien las relaciones físicas son relativamente estables, la economía evoluciona rápidamente, incluso en respuesta a los intentos de regulación de los gobiernos.

Un componente clave del método científico es la formulación de enunciados verificables. Una proposición sólo puede verificarse si es posible contrastarla con una norma o criterio de verdad. Ello comporta el riesgo de que el enunciado sea falsable. Por lo tanto, toda proposición cien-

tífica debe ser susceptible de ser falsada (es decir, refutada o desmentida). Esta filosofía de la investigación científica se denomina «falsacionismo».

En la mayoría de los casos, los enunciados que pueden considerarse proposiciones científicas son falsables. Se trata o bien de pruebas matemáticas, que pueden refutarse demostrando un fallo en su lógica interna, o bien de hipótesis sobre observaciones del mundo, refutables mediante rigurosos experimentos y observaciones.

Según ese sistema, toda creencia que no pueda ser falsada por medio de pruebas o de la lógica no es más que un dogma. Las creencias dogmáticas no admiten refutación, sencillamente porque las personas se aferran a ellas con independencia de los argumentos que puedan aducirse en su contra.

Desde luego, las creencias razonables no deben ser falsas, pero sí deben estar sujetas a comprobación mediante la lógica o la observación. En otras palabras, desde el punto de vista del falsacionismo, toda proposición que no pueda falsarse es, de igual modo, una proposición que no puede verificarse.

Si una persona se aferra de manera dogmática a una creencia hasta el punto de que ninguna prueba podría hacerle cambiar de parecer, esa creencia no es falsable. El dogma no falsable constituye el peor tipo de creencia. Las personas razonables resuelven sus discrepancias respecto de los enunciados falsables. Con el dogma no ocurre lo mismo. En esos casos, la argumentación científica carecerá de sentido. Por ello, los científicos prefieren ocuparse de las proposiciones falsables.

Ahora bien, no todas las creencias científicas son falsables. Algunas creencias clave, a las que Thomas Kuhn¹⁰ denominó «paradigmas» y yo llamaré «marcos de interpretación», son prácticamente indiscutibles por resultar fundamentales para el modo en que los científicos conciben su disciplina. Por ejemplo, la teoría de la evolución de Darwin constituye un marco de interpretación fundamental en biología. Los biólogos ya no se preguntan *si* la evolución darwiniana puede explicar determinados fenómenos. En cambio, hablan de *cómo* adaptar la teoría para describir esos fenómenos.

Los marcos de interpretación no pueden ser falsados. No obstante, muchos de ellos presentan anomalías. En el terreno de la evolución, por ejemplo, algunos fenómenos, como la gran cola del pavo real, parecen mermar la capacidad de supervivencia. Para resolver esa anomalía, los biólogos han propuesto que la extraordinaria cola del pavo real denota fuerza y atrae a las hembras, aumentando así las probabilidades de apareamiento, por lo que esa característica en realidad tiende a aumentar la capacidad de supervivencia.

La diferencia entre una proposición falsable y un marco interpretativo radica en que, para descartar una proposición falsable, sólo hace falta una anomalía. Basta con un fallo lógico claro para falsar una proposición lógica o una prueba matemática. Basta con un experimento concluyente para falsar una hipótesis empírica. Sin embargo, nadie

10. Kuhn, Thomas S., *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2022.

prescinde de un marco interpretativo por una única anomalía. (Téngase en cuenta la próxima vez que alguien afirme que «este gráfico» proporciona la prueba definitiva a favor o en contra de determinado punto de vista económico.) La anomalía inquietará a los científicos, pero éstos buscarán la manera de resolverla sin renunciar a su marco interpretativo.

Hasta cierto punto, los científicos se ceñirán al marco interpretativo a pesar de las anomalías. Sin embargo, si éstas se acumulan y los científicos se sienten incómodos con el marco y descubren uno alternativo que resuelve las anomalías y es compatible con el conocimiento existente, se cambiarán al nuevo marco. Ese cambio es lo que Kuhn denomina revolución científica.

Por lo general, evito utilizar el término «ciencias sociales», pues no creo que los economistas puedan aspirar al mismo grado de falsabilidad que los físicos. Considero que la diferencia entre las ciencias sociales y las ciencias naturales se reduce a esto:

En las ciencias naturales, hay un número relativamente alto de proposiciones falsables y un número relativamente bajo de marcos de interpretación atractivos. En las ciencias sociales, hay un número relativamente alto de marcos de interpretación atractivos y un número relativamente bajo de proposiciones falsables.

La razón de que el número de proposiciones falsables sea relativamente bajo en el contexto de los fenómenos sociales estriba en que, debido al gran número de factores

causales, casi nunca es posible llevar a cabo experimentos concluyentes. Los fenómenos sociales se caracterizan por la alta densidad causal, en palabras de James Manzi.¹¹

En consecuencia, la economía se aproxima más a la historia que a la física. Si un historiador quiere examinar las causas de la caída de Roma, o de los imperios en general, proporcionará un marco interpretativo. Ese marco no puede ser falsado, es decir, refutado empíricamente, pero los lectores tienen la posibilidad de cotejarlo con otros marcos y juzgar su credibilidad.

Consideremos, por ejemplo, el fenómeno de los salarios relativos de hombres y mujeres. Los economistas interpretan los salarios sobre la base del marco del capital humano. Es decir, los trabajadores aportan al mercado diferentes grados de habilidad, formación y experiencia, y esos atributos determinan su salario. Los sociólogos, en cambio, lo hacen basándose en un marco que pone el énfasis en la identidad de grupo, el estatus y el poder, en el que los hombres constituyen el grupo dominante y las mujeres, el grupo oprimido.

Si un estudio indicase que las mujeres ganan menos que los hombres, aun introduciendo controles para los años de formación y otros indicadores del capital humano, sería una anomalía para los economistas. Si un estudio indicase que la mayoría de los empleos peor remunerados son desempeñados predominantemente por hombres, se-

11. Véase Manzi, James, *Uncontrolled: the surprising payoff of trial-and-error for business, politics, and society*, Basic Books, Estados Unidos, 2012.

ría una anomalía para los sociólogos. Sin embargo, esas observaciones no resultarán decisivas. Ambas partes permanecerán inamovibles en su postura, aduciendo otros factores que justifiquen los resultados anómalos. Los economistas no prescindirán del marco del capital humano ni los sociólogos del marco del estatus de grupo.

Lo que los economistas llaman «modelos» son marcos interpretativos. Se presentan en términos matemáticos, con pruebas que conectan los supuestos iniciales con las predicciones finales. No obstante, las predicciones no son falsables. Las predicciones de los modelos sólo se cumplirán si los demás factores permanecen constantes, pero ése nunca es el caso.

Por ejemplo, consideremos una ecuación muy común: $Y = f(K, L)$, según la cual la producción es una función de la cantidad de capital y la cantidad de mano de obra utilizada. Una predicción obvia es que el incremento de cualquiera de los dos factores tenderá a aumentar la producción.

La función de producción se utiliza para interpretar datos en diversos contextos, incluida la comparación de la productividad laboral. Por ejemplo, supongamos que la empresa de jardinería de Alan corta más cantidad de césped por trabajador que la de Bob. La primera variable que todo economista analizará para explicar esa diferencia es el número de máquinas cortacésped por trabajador en cada empresa. Si la empresa de jardinería de Alan no utiliza más máquinas que la empresa de Bob, el economista se fijará en la calidad de las máquinas de ambas empresas. Si eso no explica la diferencia, recurrirá a la «mejor gestión»

o a algún otro factor. Cuanta menos relación guarde la explicación con el capital, más anómalo será el resultado.

En realidad, los economistas intentan valerse de la función de producción para explicar las diferencias de productividad entre países, o bien la evolución histórica de la productividad de un país. Sin embargo, ese enfoque exige el cálculo de una media ponderada de varios tipos de producción y su consideración como un único tipo de producción. Del mismo modo, los economistas deben construir medidas de capital agregado y mano de obra agregada a partir de medias ponderadas de varios tipos de cada uno de ellos. En la productividad agregada inciden muchos otros factores, como los recursos naturales disponibles, las políticas gubernamentales y la difusión del conocimiento. No es de extrañar que en los estudios empíricos surjan numerosas anomalías, de modo que la cuestión de las causas que originan las diferencias de productividad entre países o los cambios de productividad en el tiempo sigue siendo muy controvertida.

Otro reto radica en el hecho de que la economía evoluciona. Consideremos algunos de los factores que intervienen en las relaciones entre la producción agregada, el factor trabajo total y el factor capital total. Imaginemos que queremos comparar la economía estadounidense actual con la de hace cincuenta años. Para ello, debemos tener en cuenta algunos cambios fundamentales, como los siguientes:

- La población activa se compone de un número mucho menor de personas que no han terminado la secundaria y de un número mucho mayor de personas con estudios universitarios.

- La parte de la producción correspondiente a la agricultura y la manufactura ha disminuido, mientras que la de los servicios ha aumentado.
- Algunos productos o servicios actuales, como los teléfonos inteligentes o los trasplantes de corazón, no son comparables con los de hace cincuenta años.
- La proporción de trabajadores que participan directamente en la producción ha disminuido. La proporción de trabajadores que desarrollan habilidades organizativas se ha incrementado.
- La proporción de ordenadores que componen el capital total ha aumentado. El coste de ese tipo específico de bien de capital se ha reducido considerablemente y sus características han cambiado casi por completo, por lo que resulta difícil determinar con fiabilidad la evolución del valor de la inversión en ordenadores a lo largo del tiempo.

La economía también evoluciona a medida que surgen nuevos modelos de negocio, nuevos procesos de producción y nuevas instituciones para dar respuesta a los problemas actuales. Los «fallos de mercado» detectados en los modelos económicos constituyen sólo una pequeña fracción de las imperfecciones de la economía en un momento dado. Las empresas y otras organizaciones trabajan constantemente en la búsqueda de soluciones a esos problemas.

El Nobel de Economía George Akerlof propuso un marco interpretativo para el mercado de automóviles de ocasión en el que los coches usados de alta calidad queda-

rían excluidos del mercado, ya que los compradores tendrían que suponer, a falta de otra información, que todos los vehículos usados son «limones».¹² No obstante, el marco presupone la inexistencia de adaptaciones del mercado para solventar esa cuestión. El problema de la información en el mercado de los vehículos usados puede abordarse de diversas maneras. Por ejemplo, los mecánicos podrían revisar los coches antes de venderlos. Los vendedores podrían ofrecer garantías. Décadas después de la publicación del artículo de Akerlof, apareció CarMax, un concesionario de vehículos usados con un modelo de negocio basado en la reputación por vender coches usados de calidad. Posteriormente, aparecieron otros proveedores que ofrecían transparencia a los compradores sobre el historial de reparaciones y servicio de los vehículos.

Los mercados también se adaptan en respuesta a nuestros intentos por regularlos. Por ejemplo, los economistas han señalado que el régimen retributivo de los médicos en Estados Unidos, basado en el número de intervenciones, distorsiona los incentivos y, en consecuencia, los profesionales tienden a realizar un número excesivo de intervenciones dispendiosas y con escasos beneficios para los pacientes. Sin embargo, si el régimen se modificara para que la retribución dependiera del número de pacientes atendidos, probablemente tendríamos el problema opuesto: para facturar el mayor número posible de pacientes, los médicos intentarían

12. Akerlof, George A., «The market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, 84, 3 (1970), pp. 488-500.

evitar las intervenciones que requieren mucho tiempo. Si la remuneración dependiera de la evolución de los pacientes, los médicos elegirían a los pacientes con mejores pronósticos y evitarían los casos más complicados.

Debido a la densidad causal y a la evolución de la economía, los economistas no podemos garantizar la fiabilidad de nuestras hipótesis. Por lo tanto, cualquier marco interpretativo puede resultar inadecuado en función de las circunstancias.

Los modelos económicos contienen numerosas hipótesis no verificables en un contexto en el que existen alternativas plausibles. Así pues, cuando observamos, por ejemplo, en contra de las expectativas derivadas de un modelo, un descenso del precio de la leche o un aumento de la tasa global de desempleo, desconocemos cuál de las diversas hipótesis planteadas es errónea y cuál de las múltiples explicaciones alternativas justifica los datos.

En campos como la física o la química, el número de hipótesis no verificables y de modelos alternativos se reduce mediante el proceso de verificación experimental. En economía, dado que los experimentos controlados no son factibles, no es posible practicar esa reducción. Una determinada ecuación, o conjunto de ecuaciones, adquiere notoriedad en la literatura económica moderna porque los economistas la encuentran interesante o abordable. Con todo, carece del respaldo experimental que caracteriza a las ecuaciones de física o química.

Los economistas que utilizan modelos creen que están «haciendo ciencia», es decir, generando proposiciones falsables. Sin embargo, en la práctica raras veces descartan sus

modelos preferidos. En lugar de ello, justifican las observaciones anómalas. En ese sentido, en realidad utilizan sus modelos preferidos como marcos interpretativos.

El hecho de que los marcos interpretativos no sean falsables carecería de importancia si las interpretaciones no fueran problemáticas. Sin embargo, todos los marcos presentan anomalías, es decir, fenómenos que no encajan fácilmente en el marco. En consecuencia, las discrepancias entre los marcos interpretativos resultan muy difíciles de resolver. Como hemos visto en el caso de las diferencias salariales entre hombres y mujeres desde el prisma del economista y del sociólogo, cada parte hallará anomalías en la otra parte. Lo injusto es considerar el modelo del otro como falsable, incapaz de sobrevivir a una sola anomalía, mientras que uno favorece su modelo preferido justificando cualquier cantidad de anomalías. Por desgracia, ese tipo de asimetría prevalece en las discusiones entre economistas.

En suma, me parece útil pensar que los economistas construyen marcos interpretativos. Éstos son frágiles, en el sentido de que casi siempre comportan anomalías, observaciones difíciles de interpretar utilizando el propio marco. El predicamento del que pueda gozar un marco interpretativo no constituye necesariamente un indicio de su solidez. Si unos cuantos catedráticos de renombre lo respaldan y lo presentan a sus estudiantes de posgrado, éste puede adquirir protagonismo en las publicaciones académicas sin que sea demostrablemente superior a otros marcos.¹³

13. He intentado describir el proceso de adopción de marcos en macroeconomía en el ensayo de mi autoría «Memoirs of a Would-be

Debemos ser razonables a la hora de reconocer las anomalías de nuestros marcos preferidos y prudentes a la hora de rechazar de plano los marcos ajenos sobre la base de una o dos anomalías. Al seleccionar el marco que vamos a respaldar, debemos buscar la verdad sin ser capaces en última instancia de encontrarla. Evitemos caer en el sesgo de confirmación.

Los economistas no nos ocupamos de una materia que ofrece pruebas inequívocas de las teorías. Tenemos que usar el juicio para decidir qué marcos interpretativos adoptar. Ello no implica que debamos renunciar al empeño de razonar detenidamente y confiar únicamente en la intuición. La intuición no informada por ningún marco económico resulta, cuando menos, tan desacertada como los marcos que se enseñan en los cursos de economía.

No obstante, cabe desconfiar de los economistas que proclaman certezas científicas. Al parecer, el presidente Harry Truman, cansado de los economistas que afirmaban «por un lado [...]. Por otro lado» («*on the one hand [...]. On the other*»), pidió que le mandaran a un economista manco (*one-handed*). Eso sería buscarse problemas.

Macroeconomist» de 2013, <<http://arnoldkling.com/essays/papers/macromemoir.pdf>>.