



## Una década de premios nobel y un vistazo a los economistas más influyentes de los últimos diez años

Herberth Solórzano<sup>1</sup>

### I. Introducción

Mientras la economía mundial emerge de la recesión y un gran número de preguntas y retos aparecen, la profesión económica se está repensando. De hecho, los economistas nos estamos preguntando qué hemos aprendido, qué nos han dejado las investigaciones más recientes y hacia dónde se dirige nuestra profesión. En este contexto, este artículo tiene dos objetivos. Primero, el de analizar brevemente las contribuciones de los últimos diez premios nobel de economía; y, segundo, conocer la opinión de los expertos sobre a quiénes consideran como los economistas más influyentes de la última década, ya que es posible que los economistas que más han influido durante los años 2000, no sean los mismos que lo hagan en ésta que apenas comienza. Para el estudiante de economía y el público interesado en el tema es muy importante tener una perspectiva general de los aportes de los economistas que han marcado la historia reciente. Claro, una investigación profunda sobre cada contribución de estos economistas está fuera del alcance de este documento; sin embargo, la intención es resumir en un lenguaje sencillo los aportes de estas mentes brillantes. De igual forma, al hablar de los economistas más influyentes es posible dejar de mencionar a muchos profesionales destacados; no obstante, el objetivo es que todos los economistas podamos tener una idea de los personajes que están modelando el pensamiento económico contemporáneo.

<sup>1</sup> Doctor en Economía, Claremont Graduate University. Experto del Departamento de Estudios Económicos del Banco de Guatemala. Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad del autor y no reflejan necesariamente los puntos de vista del Banco de Guatemala.

<sup>2</sup> La institución académica, dentro del paréntesis, se refiere al lugar donde actualmente trabajan los economistas galardonados.

<sup>3</sup> Esta medalla es entregada cada dos años por la Asociación Americana de Economía a "aquel estadounidense de menos de cuarenta años que se considere haya hecho una gran contribución al pensamiento económico y al conocimiento". Se llama así en honor del economista neoclásico estadounidense John Bates Clark (1847-1938). Alrededor de la mitad de los ganadores de esta medalla han sido galardonados posteriormente con el Premio Nobel de economía, con un rezago de aproximadamente veinte años.



### II. Premios nobel de economía: 2000-2010<sup>2</sup>

**2000:** James Heckman (Universidad de Chicago) y Daniel McFadden (Universidad de California en Berkeley)

Daniel McFadden obtuvo el Premio Nobel de Economía debido al desarrollo de teorías y métodos para analizar modelos discretos de elección. Desarrolló ciertos test estadísticos y matemáticos que fueron utilizados por él y por otros economistas para evaluar teorías relacionadas al comportamiento económico. Los trabajos de investigación de McFadden abarcan diferentes áreas de la economía. Por ejemplo, si quisiéramos entender qué efectos tendrá la contaminación ambiental sobre la decisión de una madre para mudarse a una ciudad en particular, ¿cómo lo mediríamos? Si tuviéramos los datos, ¿cómo los usaríamos? McFadden ayudó a desarrollar modelos econométricos multi-logit para medir adecuadamente estas interrogantes. Además, contribuyó a lo que se conoce como "Teoría microeconómica". En esta área, escribió sobre cómo estimar la elasticidad de la demanda en las funciones de producción. También escribió sobre economía matemática. Daniel McFadden recibió su B. A. y su Ph. D. de la Universidad de Minnesota en 1957 y 1962, respectivamente. Durante un tiempo fue profesor del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) y, eventualmente, regresó a Berkeley. Antes de recibir el premio nobel, McFadden recibió muchos reconocimientos, incluyendo la medalla "John Bates Clark" en 1975.<sup>3</sup> Por mu-

### Contenido

Una década de premios nobel y un vistazo a los economistas más influyentes de los últimos diez años.

cho tiempo, su libro de microeconomía fue el más utilizado en los programas de doctorado.

Una de las anécdotas que rumoran en el MIT es que mientras él daba clases en 1978, uno de sus estudiantes, Hal Varian, era quien mejor nota tomaba en sus cursos, a pesar de ser objeto de críticas por otros compañeros. Sin embargo, posteriormente, Varian se convertiría en profesor y publicaría uno de los libros más utilizados sobre la materia, tomando como referencia las notas de las clases impartidas por McFadden. En ese mismo año, el premio fue compartido por James Heckman, un economista de “agua dulce” (*freshwater economist*).<sup>4</sup> James Heckman utilizó la teoría microeconómica y la aplicó a una variedad de problemas, por ejemplo: ¿qué hacen las familias cuando se incrementa el salario o existe un subsidio por parte del gobierno?, ¿cómo cambia la oferta de trabajo cuando cambia el salario? o ¿cuánto trabajo se ofrecería si aumenta el salario? Muchos de sus análisis son considerados como las bases sobre esos temas. Además, realizó una variedad de estudios sobre la estimación de las funciones de oferta de trabajo. En la actualidad los economistas siguen utilizando su estilo de análisis en las finanzas públicas, particularmente, cuando quieren entender cómo una disminución en los impuestos afectará la oferta de trabajo y sus consecuentes efectos en la economía. Por otra parte, Heckman desarrolló métodos estadísticos para manejar adecuadamente la selección de las muestras y propuso herramientas para resolver problemas relacionados con las diferencias individuales que no son observadas por el investigador, como cuando se evalúan programas sociales o cuando se desea analizar cómo la duración del desempleo afecta la probabilidad de obtener un trabajo. Se graduó de B. A. en Colorado y obtuvo su maestría y su doctorado de Princeton. Ha sido profesor en la Universidad de Chicago durante casi toda su carrera. Además de haber ganado el premio nobel, también obtuvo la Medalla Clark en 1983.

**2001: Joseph Stiglitz (Universidad de Columbia), George Akerlof (Universidad de California en Berkeley) y Michael Spence (Universidad de Stanford)**

Los tres ganadores del premio nobel en 2001 han contribuido a la teoría económica asociada al concepto de información asimétrica. ¿Qué significa esto? Implica que existen muchas situaciones en donde las partes que se involucran en una transacción económica poseen diferentes cantidades de información.

Por ejemplo, Akerlof escribió un trabajo titulado: “El mercado de los limones” (The market of lemons). En ese trabajo demostró cómo el mercado de automóviles usados podría volverse muy pequeño, debido a que los vendedores de este tipo de vehículos tenían mejor información acerca del producto que vendían, en comparación con la información que tenían los compradores. Esto podría llevar a que los autos usados “en mal estado” o los “limones” desplazaran a los autos usados “en buen estado” hasta que el mercado de automóviles usados desapareciera por completo (o al menos se redujera considerablemente). Todos estos eventos aparecerían como resultado de la asimetría de información existente entre compradores y vendedores. Por su parte, Michael Spence fue un economista al que todos apostaban que ganaría el premio nobel tarde o temprano debido a su tesis doctoral que involucraba también el concepto de información asimétrica. Sin embargo, introduciría el rol de las señales como medio para reducir las diferencias de información. Al respecto, proporcionaré un ejemplo extremo de cómo este concepto de señalización afecta nuestras vidas cotidianas.

La educación superior no necesariamente mejora nuestras habilidades y no necesariamente aumenta nuestras posibilidades para optar a buenos puestos de trabajo. Tomemos mi supuesto como dado y pensemos que, si esto fuera cierto: ¿por qué la gente sigue asistiendo a las universidades? Michael Spence llamaría esto como una señal. Lo que en realidad pasa es que alguien que va a la universidad está diciendo: “Vean, fui a la universidad; sin embargo, estoy consciente que no cuento con todas las herramientas necesarias para optar a un puesto en particular. No obstante, le he mandado a mis posibles empleadores la señal de

Director	Producción
Oscar Roberto Monterroso S.	Sergio A. Hernández R. Leonel Enrique Dubón Q.
Consejeros	Edición
Antonieta Gutiérrez	Juan Francisco Sagúí Argueta
Rómulo Oswaldo Divas M.	Arte y Diagramación
Coordinador	Juan Manuel Colorado H.
Ivar Ernesto Romero Ch.	Pedro Marcos Santa Cruz L.

**NOTAS MONETARIAS** es un órgano divulgativo de información económico-financiera actualizada, de periodicidad bimestral y distribución gratuita. De aparecer colaboraciones especiales, sus autores serán entera y exclusivamente responsables por sus opiniones y, de consiguiente, éstas no reflejarían la posición oficial del Banco de Guatemala, a menos que ello se haga constar de modo expreso. Es libre la reproducción de los artículos, gráficas y cifras que figuren en esta publicación, siempre y cuando se mencione la fuente. Toda correspondencia deberá dirigirse a: **NOTAS MONETARIAS** del Banco de Guatemala, 7a. avenida, 22-01, zona 1, Ciudad de Guatemala, Código Postal No. 01001.

<sup>4</sup> El término de economistas de “agua dulce” proviene de aquellos economistas, quienes a principios de los setenta cuestionaban el consenso macroeconómico prevaleciente de esa época. Ellos consideraban que la macroeconomía era dinámica, cuantitativa y basada en la forma en que los individuos y las instituciones toman decisiones bajo incertidumbre. Las universidades asociadas con este término son la Universidad de Chicago, Universidad de Carnegie Mellon, Universidad de Rochester y Universidad de Minnesota, debido a que estas universidades estaban localizadas en ciudades cercanas al área de los “grandes lagos”. El consenso que prevalecía en esa época era primordialmente impulsado por las universidades localizadas cerca de las costas este y oeste de los Estados Unidos, como Berkeley, Harvard, MIT, Universidad de Pensilvania, Princeton, Columbia, Stanford y Yale. En este sentido, los economistas de estas universidades eran conocidos como de “agua salada” (saltwater economists).

que soy inteligente y no tonto. Así que no me preocuparé pues yo tengo más información de mí que ellos”. El caso de Michael Spence es único, ya que hasta 2001 no había escrito nada nuevo desde que escribió su tesis universitaria. Esto demuestra que incluso una única buena contribución a la ciencia económica puede ser bien recompensada. El profesor Stiglitz escogería otra ruta de investigación. A pesar de que a Stiglitz se le conoce más por sus trabajos relacionados con el análisis de las recientes crisis o sus críticas a los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, los trabajos que le otorgarían el premio nobel estarían relacionados a cómo las personas con menos información podían extraer la información que les hacía falta utilizando contratos. Por ejemplo, en la industria de las aseguradoras se ofrecen diferentes deducibles para enfrentar los problemas de asimetría de la información. Stiglitz, junto con Shapiro, escribieron también sobre la haraganería y el monitoreo en el trabajo.

**2002: Vernon Smith (Universidad de Chapman) y Daniel Kahneman (Universidad de California en Berkeley)**

En economía casi todo tiene que ver con la teoría o con la evaluación empírica de la teoría basada en datos reales. A diferencia de la física y la química, se torna muy difícil la realización de experimentos controlados, debido a que la economía, por naturaleza, involucra interacciones de los seres humanos. Vernon Smith cuestionó esa limitante y, dada la correcta estructura, evaluó las teorías económicas en ambientes controlados. Los investigadores han utilizado la economía experimental para evaluar una variedad de teorías económicas, incluyendo cómo se comportan los duopolios o cómo funcionan en la práctica los sistemas de subastas. Vernon Smith obtuvo el premio nobel por “haber establecido experimentos de laboratorio como una herramienta empírica del análisis económico, especialmente, en el estudio de mecanismos alternativos de mercado”. El premio entregado a Smith fue considerado como un gran logro de los economistas que no forman parte de lo que se considera como la “corriente principal (mainstream)” de pensamiento económico.

Por su parte, a Daniel Kahneman se le entregó el premio nobel “por haber integrado ideas de las investigaciones de la psicología a la ciencia económica, en particular, lo concerniente al razonamiento humano y el proceso de toma de decisiones bajo incertidumbre”. En opinión de varios economistas, Kahneman es más psicólogo que economista. Sin embargo, no existe un premio nobel para dicha ciencia. ¿Por qué entonces Daniel Kahneman ganó el Premio Nobel de Economía en 2002? Kahneman y A. Tversky escribieron un trabajo que tuvo gran impacto sobre la rama de la economía llamada “Economía del comportamiento o Economía conductual (*Behavioral economics*)”. Es un trabajo teórico publicado en *Econometrica* en 1979 y fue titulado “Teoría de la perspectiva: un análisis de la decisión bajo riesgo”. Antes de la publicación de dicho estudio, en muchos trabajos, que involucraban el concepto de utilidad esperada, se documentaban un número de anomalías experimentales,

incluyendo la famosa “Paradoja de Allais”.<sup>5</sup> Ambos autores combinaron la psicología y la economía o “evidencia experimental” y la teoría. En esencia, Daniel Kahneman ganó por su trabajo y el comité del premio nobel dejó sin premio a Tversky. Claro, dicha situación se debió a que Tversky había muerto en 1996 y no es posible que alguien que ya falleció obtenga el premio.

**2003: Clive Granger (Universidad de California en San Diego) y Robert Engle (Universidad de California en San Diego)**

Ambos profesores de econometría, Granger y Engle, han contribuido grandemente al estudio de las series de tiempo. Granger demostró que, con ciertos tipos de series de tiempo, la interpretación de los datos podría ser totalmente equivocada si se utilizaban ciertas técnicas econométricas. Así pues desarrolló una metodología para las series de tiempo llamadas no estacionarias. Una de las aplicaciones más importantes de sus investigaciones es el test de causalidad de Granger. Supongamos que tenemos dos variables: X y Y. Sabemos que la correlación no implica causalidad, pero este test ayuda a determinar si X “causa en el sentido de Granger” Y o viceversa. En otras palabras, ayuda a determinar qué fue primero: el huevo o la gallina. Esto puede ser útil cuando se trata de entender las relaciones entre eventos o cuando se evalúa estrategias. Sir Clive Granger, de origen británico, recibió su doctorado de la Universidad de Nottingham en 1959.

Robert Engle, por su parte, desarrolló lo que actualmente conocemos como modelos ARCH (*Autoregressive Conditional Heteroskedasticity*). Esencialmente, esto indica que la volatilidad no es constante y que, de hecho, podría variar de una manera predeterminada. Después de su primer modelo ARCH, su estudiante, Tim Bollerslev, desarrolló los modelos GARCH. Posteriormente, se desarrollaron otros modelos como los VECH, I-VECH, etc. La aplicación más práctica de estos modelos la encontramos en el área de las finanzas. En particular, si se modela correctamente el riesgo, podemos obtener una mejor idea sobre conceptos como VaR (value at risk). Robert Engle obtuvo una maestría en física y un doctorado en economía de la Universidad de Cornell.

**2004: Ed Prescott (Universidad Estatal de Arizona) y Finn Kydland (Universidad de California en Santa Bárbara)**

¿Qué hicieron estos dos economistas para obtener el premio nobel en 2004? En resumen, estos economistas contribuyeron a la teoría de los ciclos económicos. El comité señaló que entregaba el reconocimiento debido a “sus con-

<sup>5</sup> La paradoja de Allais es un problema de elección diseñado por Maurice Allais para demostrar inconsistencia entre las elecciones observadas con las predicciones basadas en la teoría de la utilidad esperada. En este sentido, cuando las personas se enfrentaban a escenarios en donde debían de elegir bajo incertidumbre, algunas veces no se comportaban de acuerdo a lo que proponía la teoría de la utilidad esperada en los experimentos de laboratorio.

tribuciones a la macroeconomía dinámica: la consistencia dinámica o intertemporal de la política económica y las fuerzas detrás de los ciclos económicos”. Kydland y Prescott construyeron modelos de ciclos económicos que intentaron, al menos teóricamente, predecir el comportamiento del crecimiento del PIB, empleo, inflación, etc. Muchos investigadores siguieron sus pasos al examinar estos “modelos de ciclos económicos reales” para comprobar qué tan bien dichos modelos podían predecir la realidad. Adicionalmente, ambos autores incorporaron a sus modelos, la posibilidad de un choque por el lado de la oferta, aspecto que ayudó a explicar los fenómenos económicos de los años setenta, como la estanflación. Hasta ese momento la mayoría de las investigaciones apuntaba a que las fluctuaciones en la producción se debían a los choques por el lado de la demanda (por ejemplo, los consumidores no compraban más o cambiaban sus preferencias). Estos nuevos modelos incorporaron choques a la productividad y a los precios de los insumos.

Más que estudiar únicamente los datos macroeconómicos, Kydland y Prescott construyeron modelos basados en fundamentos microeconómicos y simularon qué ocurriría en la economía bajo diferentes escenarios. Posteriormente, compararon sus resultados con la realidad para ver si estos modelos explicaban correctamente la macroeconomía. Los modelos también se volvieron muy útiles para pronosticar, ya que simplemente había que hacer un pequeño cambio en los insumos de los modelos para producir nuevos resultados. Por ejemplo, podríamos analizar cuestiones como: ¿qué pasaría con el crecimiento del PIB si el precio del petróleo aumenta en un 20% este año? Kydland y Prescott también incorporaron en sus modelos macroeconómicos el problema de la “consistencia dinámica o intertemporal”. Esta idea tendría un fuerte impacto sobre el futuro de las investigaciones macroeconómicas. Además, esta idea sería de suma importancia para las economías en desarrollo y emergentes, como las de América Latina. La consistencia dinámica es un término utilizado para describir la idea que una decisión, que tomamos hoy, debe ser consistente con la que escogeríamos en algún punto en el futuro. Imaginemos que el lobo del cuento de caperucita roja le promete a usted que si lo deja libre en el bosque no se comerá a ninguna oveja. En el momento que usted escucha la promesa del lobo, ésta pareciera una buena idea y usted le cree y lo deja libre; sin embargo, una vez que el lobo está en el bosque será muy difícil que mantenga su promesa. Este concepto ha sido ampliamente utilizado por los economistas de banca central, los cuales aún en la actualidad siguen procurando reforzar su credibilidad y cumplir sus objetivos, en particular, el de la estabilidad de precios.

Supongamos que existe un país con una inflación muy alta. En el periodo  $t$ , el gobierno anuncia: “Mantendremos la inflación baja y no emitiremos más dinero”. Pero luego, con el paso del tiempo, el desempleo aumenta y el gobierno estaría altamente tentado en aumentar la oferta monetaria y reducir el desempleo y, por consiguiente, este proceso elevaría levemente los precios. Por lo tanto, lo que el gobierno

dijo es “dinámicamente o temporalmente inconsistente”. De hecho, es peor de lo que podemos imaginar, debido a que los empleados se darán cuenta del aumento en los precios y demandarán salarios más altos hoy para compensar futuras inflaciones, lo cual conllevaría a un ciclo de retroalimentación que causaría inflaciones cada vez más altas. La situación de la consistencia dinámica o intertemporal se da en muchas áreas de la economía e, incluso, en áreas de nuestra vida cotidiana. Por ejemplo, un presidente puede reducir los impuestos durante su período y, posteriormente, otro presidente volverlos a subir.

### **2005: Robert Aumann (Universidad Hebrea de Jerusalén) y Thomas Schelling (Instituto Albert Einstein)**

Muchos economistas consideran que el reconocimiento para estos dos intelectuales se debió a motivos políticos más que por cualquier otra razón; claro, sin menosprecio de sus grandes aportes al área específica de la teoría de juegos. En particular, se asoció la entrega del premio nobel de ese año con la objeción a la guerra de Irak y el conflicto de armas nucleares en Corea del Norte. De hecho, el comité del premio nobel en su anuncio señala que “Las guerras y otros conflictos son la principal fuente de la miseria humana. Una mínima cantidad de cooperación es un prerrequisito para una sociedad próspera”. Luego, continúa diciendo las razones por las cuales se les entregó el premio: “por haber enriquecido nuestro entendimiento sobre el conflicto y la cooperación a través del análisis de teoría de juegos”. El trabajo de Thomas Schelling involucra la aplicación de la teoría de juegos a un sinnúmero de problemas del mundo real, haciendo particular énfasis en problemas relacionados con las guerras. Examinó hasta qué punto ciertas acciones de los jugadores o países influenciarían el resultado del juego. Esto es, la elección de las estrategias puede afectar los resultados. Sus aplicaciones más famosas podrían incluir el despliegue de misiles en Alemania durante la Guerra Fría por parte de la administración de Reagan y las negociaciones con Gorbachev. El compromiso acerca de ese armamento podría haber resultado en un juego racional de cooperación por parte de Rusia.

Schelling enfatizó las diferencias entre compromisos “creíbles” y los que eran “sólo palabras”. Aunque no lo mencionó en sus trabajos, el concepto podría explicar una de las razones por las que la mafia castiga las infidelidades en vez de tan sólo llamarles la atención. Para que un juego o negociación funcione, debe existir credibilidad. Debido a que la mafia contratará a otros sicarios en el futuro, el castigo (muerte) para los miembros que fallan es una forma en la que se pueden establecer compromisos creíbles para los que se desvían de las reglas. Si lo analizáramos detenidamente, esto podría conllevar a que en el futuro existan menos muertes. Veamos otro ejemplo. Asumamos por un momento que nuestro contrincante se ubica en una isla que nos separa mediante un puente. Atravesamos el puente y la batalla da inicio. Si el enemigo cree que puede forzar nuestra retirada, hará todo lo necesario por conseguirlo. Sin embargo, también podría quemar el puente. Eso cambiaría

sus tácticas de ataque, porque se daría cuenta que tendríamos el compromiso de quedarnos en la batalla hasta que muriera el último guerrero, o simplemente aceptáramos la derrota o ganáramos la batalla.

Schelling también enfatizó la importancia de la interacción repetitiva que causaba que ciertos contratos verbales se llevaran a cabo. Esta es una de las razones por las que nosotros preferimos prestar dinero únicamente a nuestros amigos y no a alguien que tan sólo acabamos de conocer. Incluso, algunas personas utilizan expresiones como: “Yo confío en mi amigo”, pero lo que realmente están pensando es “mi amigo y yo nos volveremos a ver pronto, así que si no me paga, yo haré que él pague por mi almuerzo”. Con las personas que acabamos de conocer, una situación como la anterior no podría darse. Por lo tanto, la interacción repetitiva puede generar credibilidad y más cooperación. Finalmente, Schelling aplicó la teoría de juegos a situaciones relacionadas con espacios y segregaciones, lo que se conoce como el modelo de Schelling. En lo que respecta a Aumann, su trabajo fue relacionado con conceptos matemáticos aplicados al área de juegos repetitivos o de interacciones. En teoría de juegos existe algo llamado “*Folk Theorem*”, que básicamente indica que los jugadores racionales deberían de cooperar, incluso en juegos que no conllevan a la cooperación si estos se jugaran una sola vez, sino que podría haber cooperación si las interacciones siguen y siguen. Esto hace sentido. Pensemos si las ganancias resultantes de la cooperación, en un período de tiempo relativamente extenso, son mayores que las ganancias que se obtendrían de romper la cooperación en el corto plazo, sería mejor cooperar. A finales de los años 1960, Aumann trabajó con otros autores en temas relacionados con la guerra. También trabajó sobre la matemática de los “equilibrios correlacionados”, que consiste en situaciones en donde las estrategias de un jugador están correlacionadas con las estrategias de otro jugador.

#### **2006: Edmond Phelps (Universidad de Columbia)**

Phelps obtuvo su B. A. del Amherst College en 1955, y el Ph. D. de la Universidad de Yale en 1959. Ha sido profesor en Columbia desde 1982. El trabajo de Phelps ha ayudado a comprender los costos de oportunidad entre inflación y desempleo, así como también sus implicaciones en la política económica de los gobiernos y los bancos centrales ¿qué significa esto? Comencemos estudiando un poco de historia. En 1958, un economista apellidado Phillips, tomó datos de la inflación y desempleo de Inglaterra y los dibujó en una gráfica. Luego, conectó los puntos y encontró que una inflación más alta estaba acompañada de un desempleo más bajo y viceversa. Las personas se entusiasmaron con estos resultados, ya que significaba que el banco central de cada país tenía la opción de conducir políticas que tendieran a bajar el desempleo y aceptar más inflación, o bien políticas que aumentaran el desempleo y disminuyeran la inflación. ¿Hacia esto sentido? Bueno, sí lo hacía.

Un desempleo más bajo conllevaría a que los trabajadores tuvieran más poder de negociación y, por lo tanto, a un incremento en los salarios. Es decir, un incremento de los precios de los productos de las empresas reflejaría el incremento de los costos laborales. Tan simple como eso. Sin embargo, en los años setenta, si hubiéramos dibujado una gráfica de la inflación y el desempleo, habríamos obtenido una gráfica con un montón de puntos regados por todos lados. Bueno: ¿quién cree usted que predijo que esto pasaría? Edmond Phelps y Milton Friedman en 1968. Phelps analizó que las personas dentro de una economía no eran marionetas que podían ser manipuladas, sino eran agentes racionales. Él creía que las expectativas de las personas acerca del futuro de la inflación afectaban a la inflación presente. De hecho, la inflación de hoy está influenciada no solamente por el desempleo (esa parte sí era correcta), sino que también por las expectativas acerca de la inflación futura.

Así pues, si las personas creen que la inflación será muy alta en el futuro, se ajustaran hoy mismo, independientemente de la tasa de desempleo y, consecuentemente, hoy mismo la inflación será más elevada. Esto ocurre debido a que los trabajadores pueden demandar salarios más altos hoy para poder anticipar el aumento de precios mañana. Esta retroalimentación puede tener efectos devastadores. Si la gente cree que la inflación en el futuro va a ser muy alta, la inflación actual incorporará estos temores y reaccionará inmediatamente, independiente del nivel de desempleo. Esta modelación de Phelps dio origen a la famosa curva de Phillips de expectativas aumentadas. Adicionalmente, Edmond Phelps fue uno de los primeros en incorporar fundamentos microeconómicos al campo de la macroeconomía, la cual carecía de dichos sustentos. También realizó interesantes investigaciones acerca del nivel óptimo de ahorro que debía tener la economía. Hizo algunos trabajos sobre la idea de salarios de eficiencia, la cual tomaría más fuerza a mediados de los años ochenta. Phelps no creía que la política monetaria podía afectar la economía en el largo plazo, debido a esto, era mejor tener reglas monetarias, como las que hoy conocemos como metas de inflación. Fue profesor de otros economistas distinguidos como Guillermo Calvo y John Taylor.

#### **2007: Leonid Hurwicz (Universidad de Minnesota), Eric S. Maskin (Universidad de Princeton) y Roger B. Myerson (Universidad de Chicago)**

Hurwicz nació en Moscú y fue educado en Polonia. Maskin y Myerson obtuvieron su B. A. y el Ph. D. en matemática aplicada en la Universidad de Harvard. Cuando el comité del premio nobel escribió acerca del porqué de la entrega de este reconocimiento a los autores indicó: “por haber preparado los fundamentos de la teoría del diseño de mecanismos”. Si usted nunca ha leído algo sobre este tema, un trabajo de investigación de este tipo comenzaría algo así: “*Existen  $N$  jugadores o agentes indexados por  $j$  en  $\{1, 2, \dots, N\}$  y un conjunto de elecciones sociales  $Y$  con un elemento genérico  $y$ . El agente  $j$  de tipo  $(j)$  ....*”. La teoría del diseño de mecanismos es una disciplina muy teórica, que incorpora

matemática y teoría de juegos. Además, pretende estudiar el diseño de sistemas y sus efectos, cuando los individuos con información privada acerca de sus preferencias, participan dentro del sistema.

Por ejemplo, supongamos que existe una crisis de préstamos hipotecarios y un conjunto de bancos ha prestado dinero a una institución en particular que está cercana de colapsar. Esta bancarrota tendrá efectos negativos sobre todos los bancos. Así que ahora, estos bancos se reúnen y cada uno sabe cuánto podría perder si en realidad sucediera el colapso de la institución en problemas, pero únicamente se guardan la información para sí mismos. Esto es, el banco A sabe sus preferencias, pero el banco B no lo sabe y así sucesivamente. Ahora, imaginemos que un moderador en la reunión les pregunta a estos bancos: ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar para ayudar a esta institución que enfrenta problemas? Supongamos que el banco B estaría dispuesto a pagar Q10.00, pero él no necesariamente quiere revelar este tipo de información y preferiría ahorrarse tanto como fuera posible y dejar que los otros pagaran más por rescatar al banco en problemas. Si todos hacen lo mismo, no existirá suficiente dinero para salvar a la institución en problemas y todos los bancos resultarán afectados. Por lo tanto, la teoría sobre el diseño de mecanismos haría las siguientes preguntas: ¿Existe un diseño de negociación entre los participantes capaz de producir resultados óptimos, en este caso, el de salvar a la institución en problemas? ¿Cómo sería ese mecanismo? Sin embargo, estos mecanismos son sumamente teóricos y su aplicación al mundo real es aún limitada. Uno de los campos en los que ha sido implementada, es en las áreas relacionadas con el diseño de subastas y los mecanismos de votaciones.

#### **2008: Paul Krugman (Universidad de Princeton)**

Krugman obtuvo su B. A. en la Universidad de Yale y su Ph. D. de la Universidad de MIT. También obtuvo la Medalla Clark en 1991. A Krugman le otorgaron el premio nobel por “su análisis de los patrones de comercio y distribución de la actividad económica”. Antes que se publicaran los trabajos de Krugman, el fundamento principal acerca del comercio entre las naciones era la idea de la especialización y las ventajas comparativas. Es decir, el país A y el país B comercian entre sí debido a que la producción total puede ser mayor si A y B se especializan en lo que cada uno es relativamente mejor produciendo. Por ejemplo, si el país A tiene mejor clima para la producción de uvas y, consecuentemente, la elaboración de vino; y el país B tiene un clima más frío y tiene extensiones de tierra propicias para la crianza de ovejas, el país A debería de producir vino y el país B debería de producir lana y ambos se beneficiarían en el intercambio. Esta teoría es conocida como la de ventajas comparativas. En la actualidad, todavía sigue siendo un concepto importante para las personas que se dedican al comercio.

Algunas veces el país A y el país B tienen diferentes tipos de trabajadores calificados, por lo tanto el país con los trabajadores menos calificados exportará bienes manufac-

turados, mientras que el país con mano de obra altamente calificada exportará lpods. En este tipo de trabajos fueron pioneros Heckscher y Ohlin, los cuales señalaron que los países podían exportar los bienes para los cuales utilizaban factores de producción relativamente más baratos. No obstante, estas teorías no son capaces de explicar todas las relaciones comerciales que se dan en el mundo. Mucho del comercio ocurre entre países industrializados que se dedican a la producción de bienes similares. Por ejemplo, Europa hace carros y los Estados Unidos también. Claro, existen algunas diferencias entre ambos tipos de automóviles, pero básicamente podemos considerarlos como bienes similares. A pesar de esto, dichos países siguen comerciando vehículos. Lo mismo pasa con el vino, en los Estados Unidos una familia puede tener vinos de California, pero también encontrará en el supermercado una variedad considerable de vinos de Francia, Chile y Australia.

Esto llevó a Krugman, Dixit, Norman y Ethier a construir un nuevo modelo para explicar el comercio internacional. El primer trabajo de Krugman en esa área fue extremadamente simple. Sólo incorporó dos ideas. La primera estaba relacionada con que los productos se producían con economías de escala. La segunda señalaba que los consumidores preferían una variedad de productos. Krugman tomó una novedosa idea desarrollada por Dixit y Stiglitz, la cual permitía modelar este tipo de preferencias. Con estas dos ideas, Krugman pudo demostrar que el comercio podía ocurrir incluso si el país A y el país B tiene consumidores idénticos, tecnología idéntica y dotaciones idénticas de insumos de producción. Esto se debía a que existen más personas y empresas que producen un mayor número de diferentes tipos de bienes, dados los supuestos de economías de escala y preferencias por la variedad. Por lo tanto, se obtienen más bienes que en un mundo sin comercio. Adicionalmente, Krugman trabajó en áreas relacionadas con la economía de la geografía. Este campo intenta responder preguntas como: ¿Por qué la actividad económica de un país está distribuida cómo está? ¿Por qué se forman las ciudades de la manera que lo hacen? Sin embargo, estos modelos (como todos los modelos) tienen bondades y deficiencias. Unas de las bondades de dichos modelos es que son muy sencillos, relativamente fácil entender y pueden explicar conceptos difíciles con tan sólo unos parámetros. Por otra parte, una de las deficiencias de tanta simplicidad es que dejan por un lado mucha de la realidad.

#### **2009: Oliver Williamson (Universidad de California en Berkeley) y Elinor Ostrom (Universidad de Indiana)**

Williamson obtuvo su B. S. en el MIT y el Ph. D. en economía de la Universidad de Carnegie Mellon. Por su parte, Ostrom obtuvo su B. A. y su Ph. D. en ciencia política de la Universidad de California en los Ángeles. El premio a Williamson fue otorgado por “su análisis sobre la gobernanza económica, especialmente sobre los límites de la empresa”; y a Ostrom por “su análisis sobre la gobernanza económica, especialmente acerca de los territorios en común o áreas comunes”. Oliver Williamson se enfocó en un aspecto en

particular de la gobernanza económica: ¿por qué se integran verticalmente las empresas dentro de una industria, en lugar de operar como dos empresas separadas? Por ejemplo, si tenemos una compañía de llantas, ¿necesitamos también poseer las plantaciones de hule o simplemente podemos comprarle el hule a dicha plantación? La integración vertical ocurre cuando una compañía posee ambas cosas, tanto la fábrica de llantas como la plantación de hule.

Williamson argumentaba que cuando los costos de transacción de los dos procesos son elevados, es mejor integrar ambos dentro de una sola empresa. Los costos de transacción pueden ser altos debido a la complejidad de las transacciones o bien cuando los insumos físicos y el recurso humano están fuertemente relacionados (por ejemplo, el carbón y la producción de energía). Este tipo de trabajo debilitó la creencia que en ese tiempo se tenía sobre que las empresas grandes se integraban con el fin de obtener poder monopólico. Muchos ejercicios empíricos acerca del papel de los costos de transacción en la integración vertical de las empresas han resultado ser muy útiles para explicar las prácticas actuales de las empresas. Por su parte, Elinor Ostrom se enfocó en un área de la gobernanza económica relacionada con las áreas comunes. A manera de ilustración, pensemos en un estanque de peces dentro de una pequeña villa. Cada individuo tiene incentivos para pescar y buscar su beneficio propio. Sin embargo, eventualmente es posible que pueda arrasar con todos los peces y dejar a la villa sin ningún recurso. Ostrom no elaboró ningún trabajo teórico formal, en cambio hizo experimentos de laboratorio y estudios de campo en los cuales la pregunta que se hacía era: ¿cuáles son las estructuras que llevan a un manejo exitoso de las áreas comunes? En el ejemplo anterior, acerca de los peces en el estanque, la pregunta que Elinor Ostrom le interesaría contestar sería: ¿qué lleva a un grupo de personas dentro de una villa a arrasar o reducir considerablemente los peces del estanque?, ¿qué podría implementarse para evitar dicha situación? o ¿qué rol juegan el monitoreo y las sanciones?

**2010: Peter Diamond (Instituto Tecnológico de Massachusetts), Dale Morstensen (Universidad de Northwestern) y Christopher Pissarides (Escuela de Economía de Londres)**

El comité del premio nobel anunciaba el 11 de octubre de 2010 que se otorgaba el Premio Nobel de Economía a los tres profesores: Diamond, Morstensen y Pissarides por “su análisis sobre el mercado laboral, desempleo y mercados laborales con fricciones de búsqueda”. Todo mercado tiene dos partes: los compradores y los vendedores. Para que ambos se encuentren se necesita de una “búsqueda”. En la actualidad, la tasa de desempleo en muchos países es muy alta, comparada con las tasas observadas en años anteriores. En una economía en donde el mercado laboral encuentra su equilibrio instantáneamente y el desempleo es muy alto, esperaríamos que las plazas vacantes se redujeran rápidamente o incluso fueran cero. Es decir, las empresas no estarían buscando

a nadie para que trabajara para ellos. Pero claro, eso no es lo que vemos en la actualidad y, ciertamente, no lo vemos nunca.

La razón es que los compradores y vendedores en el mercado laboral no se encuentran instantáneamente. La persona desempleada tiene que buscar empleo y las empresas, necesitadas de contratar empleados, deberán buscar a las personas idóneas para las plazas vacantes. En cierto modo, es parecido a la búsqueda de una pareja cuando se tiene la intención de casarse. De hecho, en economía existe una curva llamada Beveridge (llamada así en honor al economista William Beveridge), la cual grafica la relación entre la tasa de vacantes (el número de puestos vacantes expresado como proporción de la fuerza laboral) y la tasa de desempleo. Como uno podría imaginar, cuando el desempleo es mayor, la tasa de vacantes es menor, y viceversa. Sin embargo, en los últimos años esta relación se ha ido perdiendo. Es decir, las empresas indican que necesitan más empleados pero la tasa de desempleo aún es alta. Este tipo de fenómenos fueron estudiados por los economistas galardonados; sin embargo, seguirán siendo motivo de estudio debido a su complejidad.

Diamond comenzó a estudiar este tipo de problemas en 1971 en un trabajo que preguntaba: ¿existen costos asociados a la búsqueda de un producto?, ¿cómo afecta esta búsqueda a los precios de equilibrio? Sus primeros resultados concluyeron que estas situaciones llevaban a un precio de equilibrio no competitivo, en lugar de uno competitivo. Posteriormente, expandió su trabajo demostrando que si los trabajadores no internalizaban las externalidades que imponían a los otros trabajadores como resultado de esta búsqueda, podría existir un espacio de maniobra para la intervención gubernamental. Por su parte, Pissarides construyó un modelo bastante útil para analizar los flujos del mercado laboral. Específicamente modeló la relación entre la tasa de vacantes y la tasa de desempleo. En su modelo, un deterioro en la eficiencia del mercado laboral para encontrar a los compradores con los vendedores, resultaría en un traslado de la curva de Beveridge. Otra implicación de su modelo es que las altas compensaciones para los desempleados conllevan a una disminución en la creación de empleos y a más desempleo. Finalmente, Mortensen también escribió sobre estos temas, pero incluyó su relación con la curva de Phillips. Adicionalmente, escribió sobre la aplicación del concepto de búsqueda en temas relacionados con las parejas y el matrimonio. En un trabajo realizado por Mortensen en 1988, escribió: “Se pueden formar estructuras inestables cuando la búsqueda de una pareja requiere mucho tiempo, es costosa y es llevada a cabo bajo condiciones de incertidumbre, debido a que no es racional esperar indefinidamente por la pareja perfecta y porque se requiere de experiencia en descubrir el valor de una pareja específica”.

### III. ¿Quiénes son los economistas más influyentes de los últimos diez años?

Para poder tener una idea de la opinión actual del gremio de economistas a nivel mundial, he tomado como referencia la encuesta de opinión elaborada por la revista británica *The Economist* y cuyos resultados fueron difundidos en su blog *Free Exchange* el 1 de febrero de 2011. En ella se pidió a un grupo de expertos reconocidos, la opinión sobre cuáles creían ellos eran los economistas más influyentes de los últimos diez años. A su vez, el panel opinó sobre cuáles consideraban eran los economistas que más estaban contribuyendo al análisis económico después de la crisis financiera y económica mundial de los últimos años. Los siguientes fueron algunos de los puntos de vista en común entre las opiniones vertidas por los economistas entrevistados: i) la idea de que la humildad y el enfoque más amplio en el estudio de la economía ha sido recompensado; ii) la persistente influencia de los padres fundadores de la economía en el pensamiento de los economistas actuales; y iii) la percepción de la economía como un espacio ampliamente abierto, en particular, después de la reciente crisis.

Cuando se preguntó: ¿qué economista fue el más influyente en la última década? Los panelistas respondieron con siete nominaciones individuales: Ben Bernanke. Lo siguió John Maynard Keynes con cuatro. Jeffrey Sachs, Hyman Minsky y Paul Krugman tuvieron tres; y Adam Smith, Robert Lucas, Joseph Stiglitz, Friedrich Hayek y Alan Greenspan cada uno obtuvo dos. Los siguientes 26 economistas tuvieron una nominación cada uno: Richard Thaler, Robert Shiller, Andrei Schleifer, David Laibson, Daron Acemoglu, Barry Eichengreen, Ronald Coase, Ernst Fehr, Esther Duflo, Abhijit Banerjee, Manmohan Singh, Irving Fisher, John Taylor, Larry Summers, Kenneth Arrow, Robert Solow, George Akerlof, Martin Feldstein, Nouriel Roubini, Charles Goodhart, Ricardo Caballero, Amartya Sen, Tyler Cowen, Steven Levitt, Deirdre McCloskey y Milton Friedman. La segunda pregunta fue: ¿qué economistas aportan las ideas más importantes en el mundo de la poscrisis?, con cuatro nominaciones el líder fue Raghuram Rajan. Lo siguieron Robert Shiller y Kenneth Rogoff cada uno con tres votos. Barry Eichengreen y Nouriel Roubini tuvieron dos y, los siguientes 13 economistas obtuvieron una nominación: John Maynard Keynes, Paul Krugman, Friedrich Hayek, John Taylor, Kenneth Arrow, Viral Acharya, Carmen Reinhart, William White, Willem Buiter, Charles Calomiris, Gary Gorton, Olivier Blanchard y Douglas Diamond.

#### Observaciones finales

A manera de síntesis, el trabajo de los académicos que recibieron el Premio Nobel de Economía a lo largo de la última década podría ser agrupado en cuatro grandes áreas. La primera abarca las ramas de la economía conductual (behavioral economics) y la de la economía experimental. Ambos son campos muy cercanos que aplican la investigación científica en las tendencias cognitivas, emocionales y sociales de los individuos, para una mejor comprensión

de la toma de decisiones económicas. Una característica que las diferencia es que la economía experimental aplica métodos experimentales al estudio de teorías y problemas económicos, así como al análisis de diferentes arreglos institucionales. Por su parte, la economía conductual utiliza más la psicología y depende en gran medida de los estudios y observaciones de campo. La segunda gran rama abarca el área de la microeconomía. En particular, en esta rama encontramos las contribuciones sobre la teoría de juegos y el diseño de mecanismos. La teoría de juegos es un área de la matemática aplicada que utiliza modelos para estudiar interacciones en estructuras formalizadas de incentivos (los llamados juegos) y llevar a cabo procesos de decisión. Por su parte, el diseño de mecanismos es un subcampo de la teoría de juegos. Es el arte de diseñar las reglas de un juego para llegar a un resultado específico. Se realiza estableciendo una estructura en la que cada jugador tiene un incentivo si se comporta como el diseñador pretende. En este caso se dice que el juego se ha diseñado para el resultado deseado. La fuerza del resultado depende en el concepto de solución usado en el juego.

Una tercera área incluye las contribuciones en la macroeconomía. En esta década se reconocieron las contribuciones específicas en el área de política monetaria, desempleo y economía internacional. Aquí destacan las contribuciones sobre el concepto de la curva de Phillips aumentada, la consistencia intertemporal, los modelos de búsqueda para analizar el desempleo y, finalmente, los estudios sobre comercio internacional y la economía de la geografía. Las contribuciones al área de la econometría también tuvieron su reconocimiento. En particular destacan las aplicaciones econométricas a la microeconomía y las metodologías para trabajar con series de tiempo. Otra área que obtuvo la atención del comité del premio nobel fueron las contribuciones al área de la economía política. En este sentido, destacan los estudios sobre la gobernanza económica sobre las áreas comunes y los límites de la empresa. Finalmente, en lo que respecta a los economistas más influyentes, podemos decir que en algunas décadas fue muy fácil distinguir al economista más destacado o más influyente, por ejemplo, en los años treinta fue John Maynard Keynes, en los sesenta Paul Samuelson y en los setentas Milton Friedman. Todos claros vencedores. En la actualidad, el desarrollo tecnológico y el avance de los medios de comunicación para conocer el trabajo de las nuevas mentes brillantes hace cada día más difícil declarar a un único y claro ganador. Sin embargo, toda esta clasificación puede ser relativamente subjetiva. Lo importante para un economista moderno es conocer los trabajos de los economistas que han hecho historia y estar al tanto de las contribuciones de los que están empezando a escribirla.

#### Referencias

*The official web site of the nobel prize*. 2011. <http://nobelprize.org/> (Consultado el 15 de enero de 2011)

*The Economist*. 2011. <http://www.economist.com/>. (Consultado el 1 de febrero de 2011 del sitio)