

## **EL MODELO ECONÓMICO DEL COMPORTAMIENTO HUMANO: estado y perspectivas\*.**

Bruno S. Frey y Angel Serna  
Institut für Empirische Wirtschaftsforschung.  
Universidad de Zurich.

### SUMARIO

- 0.- Presentación de los profs. Frey y Serna (por el prof. Puy Fraga).
- 1.- Introducción.
- 2.- Elementos centrales del modelo económico del comportamiento humano.
- 3.- La «elección racional» (*rational choice*).
- 4.- Aplicaciones del modelo.

### **0.- Presentación de los profs. Frey y Serna** (por Pedro Puy Fraga)

Ilmo. Sr. Decano, Exmo. Sr. Conselleiro Maior do Consello de Contas de Galicia, compañeros del claustro de profesores de la Facultad, queridos amigos:

Me produce una particular satisfacción el tener la oportunidad de presentar a todos los presentes al Profesor Bruno Frey de la Universidad de Zurich. Voy a presentarlo brevemente trazando unas pinceladas sobre su *curriculum*, que es ciertamente brillante.

---

\* Conferencia dictada el día 6 de abril de 1992 en la Facultad de Derecho de la Universidad de Santiago, organizada por el departamento de Economía Aplicada y con el patrocinio de la FUNDACIÓN ALFREDO BRAÑAS y de la ASOCIACIÓN GALEGA DE ESTUDIOS DE ECONOMÍA DO SECTOR PÚBLICO.

El Prof. Frey se doctoró a los veinticuatro años, se habilitó a los veintiocho, y obtuvo la cátedra en la Universidad de Constanza (Alemania) a los veintinueve, lo que constituye, a mi conocimiento, un record en el peculiar sistema alemán, que se caracteriza por su enorme rigidez en el acceso a la función docente plena. Desde 1977, tras siete años en la Universidad de Constanza, el Prof. Frey trabaja en la Universidad de Zurich, donde dirige el Instituto para la Investigación Económica Empírica.

La importancia de la aportación científica del Prof. Frey es muy elevada. Es conocido fundamentalmente por sus contribuciones al estudio de los ciclos político-económicos; y como casi todos los alumnos de Economía Política y Hacienda Pública de esta Facultad saben, el Prof. Frey ha superado gracias a ello la gran prueba que supone el entrar en los manuales de Economía y de Hacienda contemporáneos como parte de la doctrina que se estudia en el conjunto central de la ciencia económica; prueba que no ciertamente todos los economistas contemporáneos han superado de forma tan rápida y brillante como él.

Su aportación a la Economía, no obstante, no se agota en el estudio de los ciclos político-económicos, del que es pionero con su trabajo publicado en el año 1968, sino que se extiende a lo que en conjunto se conoce como la Moderna Economía Política, cuyo nombre hay que matizar dada la clara distinción entre lo que se ha denominado «Economía» a secas, la economía en el sentido neoclásico, con relación a la «Economía Política», es decir, el enfoque que se caracteriza, como el propio Prof. Frey ha escrito en uno de sus libros, por un contenido metodológico delimitado, primero, por su amplitud analítica, interdisciplinar, de conexión de la ciencia económica con otras disciplinas, de forma tal que la realidad social pueda ser observada y analizada a través de distintas ventanas y poder obtener un mejor conocimiento de esa realidad social que se estudia; en segundo lugar, por la orientación empírica: el Prof. Frey es partidario de analizar las cosas que pasan en el mundo real, y no de construir modelos teóricos abstractos cuya aplicación práctica nunca se sabe muy bien donde empieza y donde acaba; y en tercer lugar, y éste es un dato que resulta particularmente necesario destacar, por la simplicidad del análisis: —porqué decir las cosas de manera complicada, con ecuaciones complejas, cuando las ideas pueden entenderse con el enunciado de una simple frase?, o, lo que es lo mismo, destaca la validez de la retórica sin excluir la formalidad de las matemáticas.

Con este enfoque el Prof. Frey ha publicado una gran cantidad de artículos científicos y numerosos libros tratando en ellos una amplia variedad de temas. Temas que van desde el propio conocimiento de las instituciones políticas, aspecto en el que insisto su contribución es más relevante y conocida, pero que abarcan tópicos tan típicamente económicos como el estudio de la economía sumergida, y tan «metaeconómicos» como las relaciones familiares; desde temas tan desagradables como puede ser la actividad terrorista, a temas tan agradables como la producción y el disfrute de obras de arte.

Todas sus aportaciones se completan además con un importante análisis de uno de los principales instrumentos metodológicos de los economistas, sobre el que precisamente va a disertar hoy: el viejo compañero de viaje de los economistas, el *homo economicus*.

De entre sus escritos permítaseme citar sólo sus principales libros: *Economía Política Moderna* (Martin Robertson, Oxford), publicado en inglés en 1978, traducido además al alemán, al japonés, al portugués y al francés; *Por una Política Económica Democrática* (Martin Robertson, Oxford), de 1983, que además de en español (Alianza Editorial, 1987), puede ser leído en inglés, alemán y japonés; *Economía Política Internacional* (Basil Blackwell, Oxford), de 1984, que añade a los anteriores idiomas traducciones al italiano y al chino; y más recientemente ha publicado dos libros, que esperemos pronto podamos tener acceso a ellos en español, uno denominado *Muses and Markets* (Basil Blackwell, Oxford), Musas y Mercados, o exploraciones en la economía de las artes, de 1989, y, finalmente, su más reciente edición, de 1991, rotulada con el gráfico título de *La Economía es la Ciencia del Comportamiento Humano*, que estos mismos días hará su aparición en inglés (Kluwer Academic Publishers, 1992), tras su primera aparición en alemán.

Por ello no es de extrañar que además de dictar conferencias como la que hoy nos reúne aquí en prácticamente todos los países de la geografía europea y norteamericana, el Prof. Frey haya sido invitado como profesor visitante a algunas universidades de «cierto» prestigio, tales como las de Stanford, Chicago, Kiel, George Mason en Washington, Berlín, Oxford, Cambridge, Viena, Estocolmo, etc.

Finalmente, sus contribuciones en el ámbito científico trascienden a sus escritos, porque ha sido capaz de conformar un equipo de investigadores de amplio reconocimiento en el ámbito de la Nueva Economía Política y la Teoría de la Elección Pública. Entre ellos, por citar sólo algunos, los Profs. Pommerehenne, Schneider, Kirchgässner y Blankart. Y además sigue formando nuevos valores, como es el caso de su Ayudante, Angel Serna, al que pronto muchos de los presentes van a mostrar una gran gratitud por las labores de traducción que va a realizar.

La presencia en Santiago de Compostela de los profesores Frey y Serna ha sido posible gracias a la generosa acogida del Decanato de la Facultad, y del Departamento de Economía Aplicada; por ello es de justicia agradecerle tanto al Decano, prof. Lorenzo, como al Director del Departamento, prof. Lopez-Suevos, su colaboración; así como al patrocinio de la Asociación Galega de Estudios de Economía del Sector Público, que preside el prof. Caramés, y de la Fundación Alfredo Brañas, que dirige el prof. Puy Muñoz. A todos ellos muchas gracias; y sobre todo, gracias al Prof. Frey y a Angel Serna, por estar hoy entre nosotros.

## **1.- Introducción.**

Quiero agradecer la amable invitación para venir a Santiago, en particular al Decano da Facultade de Dereito, Prof. José Manuel Lorenzo, y al Conselleiro Maior del Consello de Contas de Galicia, Prof. Carlos Otero, y al Prof. Pedro Puy Fraga. Es un honor para mí el que podamos pronunciar esta conferencia en la Universidad de Santiago, y en esta Facultad de Derecho. Estoy muy satisfecho de permanecer en esta ciudad gloriosa. Siento no poder hablar el castellano lo suficientemente bien como para dar una conferencia, y siento aún más el no poder hacerlo en gallego. Por lo tanto hablaré en inglés, y mi ayudante el Prof. Angel Serna resumirá y traducirá los párrafos consecutivos.

Hoy observamos una gran transformación en la Economía, dentro de los límites de la Ciencia Económica. Por un lado, tenemos una Ciencia Económica muy formalizada, matemática, que como con seguridad ya saben, es en su mayor parte microeconómica, y que es muy abstracta y tiene muy poca relación

con el mundo real. Pero en años recientes, hay un fascinante nuevo desarrollo, que está relacionado con el comportamiento de los seres humanos. Los seres humanos, la gente, se sitúa en el centro de la atención. Las matemáticas pueden ser utilizadas, pero no necesariamente. Esta nueva perspectiva tiene consecuencias trascendentales para analizar la realidad social. Este será el tema de mi conferencia de hoy.

Procederé de la siguiente forma. Primero, me gustaría tratar lo que es el punto de vista económico del comportamiento humano, y cuales son sus (cinco) características. A continuación, en segundo lugar, les hablaré de la elección racional (*rational choice*). En tercer lugar me referiré a diversas aplicaciones del modelo económico de comportamiento humano, de forma tal que les pueda demostrar la aplicación de esta perspectiva a muchas áreas fuera del campo habitual o normal de la economía. Finalmente me referiré a algunos desarrollos ulteriores del modelo.

## **2.- Elementos centrales del modelo económico del comportamiento humano.**

Así pues, en primer lugar, me referiré a qué es lo que constituye el *modelo económico de comportamiento humano*, cuáles son sus *elementos centrales*. Me gustaría distinguir sus cinco elementos subcentrales.

El *primer elemento* es que son los individuos los que actúan, las personas individuales actúan y no los colectivos o las instituciones. Se puede decir que es un enfoque individualista con respecto a la metodología utilizada. El individualismo metodológico contrasta con el modelo utilizado en muchas otras ciencias sociales, como la sociología, o ciertas ramas de la ciencia jurídica, en las que se emplea un concepto orgánico de la sociedad. Por ejemplo, en el mundo del derecho a menudo se afirma que «el gobierno actúa», o que «el estado quiere». Y en la Ciencia Política con frecuencia se dice «los partidos políticos se comportan de ésta o de aquella manera». En esta perspectiva económica moderna no se procede de esta manera: siempre observamos el comportamiento de individuos.

El segundo elemento es que son *los incentivos los que determinan la conducta*. Observamos qué es lo que incentiva a la gente a actuar de una determinada manera; cuáles son los ámbitos y estructuras de incentivos que motivan cada comportamiento humano. Posteriormente analizaremos de qué manera concreta.

El tercer elemento consiste en la estricta diferenciación entre lo que la gente quiere, las metas o fines de las personas, o en terminología económica las *preferencias*, por una parte, y por otra las *restricciones*, que constriñen a los individuos. Este enfoque es de nuevo radicalmente distinto del adoptado, por ejemplo, en la Sociología, ciencia en la que por lo general no se diferencia el ámbito de las preferencias del ámbito de las restricciones.

Las preferencias no se definen de acuerdo a su contenido; nunca pretenderíamos decir qué es lo que un individuo quiere exactamente, es el propio individuo el que tiene que decidir cuáles son sus metas, cuál es el contenido de sus preferencias. Lo que es importante es asumir que las personas se interesan por sus propios objetivos, o sea, son *egoístas*: consideran que sus propias necesidades son lo prioritario. Es importante hacer notar, no obstante, que el postulado del egoísmo -cuarta característica central del modelo- no quiere decir que una persona se comporte de manera reprobable con relación a las demás personas. Ello depende en gran medida de las circunstancias concretas en las que cada individuo desarrolla su conducta: en un entorno caracterizado por tratarse de un grupo reducido -la familia, los amigos- el comportamiento egoísta implica un comportamiento muy cordial con el resto de las personas -la propia esposa- porque de no ser así, el sujeto se enfrentará a sus represalias, resultando penalizado muy severamente. Por el contrario, si el comportamiento se desarrolla en un contexto muy amplio, abstracto e impersonal, entonces el comportamiento egoísta adopta otra forma: por ejemplo, no estamos seriamente preocupados por el bienestar de la gente que vive en África, o en el mejor de los casos, la preocupación se materializa en el 2% o el 5% de nuestros ingresos. Se han realizado análisis empíricos al respecto, y en abstracto la gente siempre sostiene que están muy preocupados por el bienestar de los ciudadanos de otras naciones, pero a la hora de contribuir con parte de sus rentas, la porción de ellas que destinan a ese fin es muy reducida. El análisis económico se refiere siempre al estudio de lo que la gente *hace*, y no a lo que la gente *dice*.

El quinto elemento del modelo económico de comportamiento humano que me gustaría señalar es que son las *restricciones* las que realmente determinan el comportamiento. Más exactamente: son los cambios en las restricciones los que explican los cambios en la conducta individual. Tomemos como ejemplo el que alguien observa que la gente adquiere coches más pequeños. Muchos interpretarían esto, y muchos periodistas lo hacen todos los días, así como un buen número de sociólogos, en el sentido de que a la gente le empiezan a gustar los coches utilitarios. Este análisis no se ajusta al enfoque que venimos adoptando; como economistas observaríamos los cambios en las restricciones, por ejemplo, el aumento del precio de las gasolinas constituye un incentivo para la compra de coches pequeños y consumo más reducido; o cuando las primas de los seguros aumentan su precio en los automóviles grandes, nuevamente se crea un incentivo para la compra de coches pequeños; o una reducción en el tamaño de las plazas de aparcamiento, nuevamente hace aparecer un incentivo para comprar utilitarios. Por tanto, cuando observamos un cambio en el comportamiento, analizamos primero los cambios empíricamente constatables para poder tener una teoría empírica susceptible de contrastación.

La mayoría de los cambios en las restricciones responden a cambios en los entornos institucionales. Las *instituciones* pueden ser de tipos muy variados: pueden ser, en un ámbito más general, la Constitución, o instituciones más informales como la costumbre.

A continuación me gustaría destacar las diferencias con otros enfoques. Como ya he indicado, hay claras diferencias con el modelo sociológico del comportamiento, modelo que es muy prominente en el contexto del pensamiento contemporáneo. El modelo económico de comportamiento es una alternativa que observa la realidad de forma diferenciada. El modelo sociológico del comportamiento, que es el más importante de entre los modelos de comportamiento opuestos al económico, asume que la gente se comporta de acuerdo con roles, con patrones, tal y como lo han puesto de manifiesto numerosos y destacados sociólogos como Max Weber o Talcott Parsons. Constituye el modelo dominante en la Sociología. El modelo de comportamiento de los roles asume que la gente sigue roles en su conducta. Por ejemplo, ustedes actúan de acuerdo con el rol «estudiantes», o nosotros actuamos según el rol «profesores». El rol es esencialmente algo que uno aprende en edades tempranas, y que cada uno asimila a lo largo del proceso educativo.

Los economistas piensan de otra manera. Tomemos el caso siguiente. Una persona es el director general de una empresa privada. Es un individuo muy eficiente, porque tiene que obtener beneficios en un mercado competitivo; así que actúa eficientemente tratando de reducir costes, e incrementar las ventas. Si ese mismo director general es trasladado al puesto de máxima responsabilidad al frente de una empresa nacionalizada, ya no sigue desempeñando el rol de director eficiente. La primera cosa que hace es ir al gobierno, a Madrid, y pide algún tipo de subvención, porque eso resulta mucho más sencillo que intentar disminuir los costes o incrementar las ventas. Habla con políticos, con personas influyentes en la política y la sociedad, con el objetivo de obtener su apoyo para la consecución de ayudas públicas. Así que su comportamiento cambia porque han cambiado sus restricciones. En la empresa privada sus restricciones venían impuestas por el mercado, y posteriormente las restricciones pasaron a ser de tipo político. Un sociólogo asumiría, no obstante, que el mismo individuo desarrollaría el rol de «gestor eficiente» tanto al frente de una empresa privada como de una empresa pública.

Permítanme a continuación indicarles algunas de las aportaciones más importantes realizadas en el campo del modelo de comportamiento económico. La contribución más importante ha sido elaborada por un economista norteamericano, de la Universidad de Chicago, Gary Becker: *The Economic Approach to Human Behaviour*. Un segundo libro, traducido al castellano, es el de McKenzie y Tullock, *The new world of Economics*. Un buen artículo es el de Hirschleifer, «The expanding domain of Economics», publicado en la *American Economic Review* (nº 75, 1985); que es muy breve pero muy bueno. Finalmente me gustaría destacarles el extenso libro de James Coleman, también de la Universidad de Chicago, que es un sociólogo puro, y que preside en la actualidad la *American Sociological Association*. El libro se titula *Foundations of Social Theory*, y sigue completamente el enfoque que les estoy presentando y que se conoce por «enfoque de la elección racional» (*rational choice approach*), pero en el terreno de otras ciencias sociales.

### 3.- La «elección racional» (*rational choice*).

Paso a continuación a hacer algunas consideraciones sobre la elección racional. La elección racional puede identificarse

utilidad. No es necesario, pero puede hacerse, y de hecho se hace a menudo, la asimilación entre ambas. Tengo escrito ante mí: racionalidad y supervivencia. La idea es que la gente que no actúa racionalmente, y en especial las empresas que no actúan racionalmente, desaparecen del mercado, porque tienen pérdidas, y a largo plazo tienen que desaparecer del mercado. Ocurre de forma similar con los individuos: no desaparecen del mercado, pero su poder de compra disminuye. En cambio, la gente que actúa racionalmente, que son capaces de encontrar empresas o profesiones que son lucrativas, tendrán rentas superiores a los demás, y por tanto influirán más en el tipo de estructura económica. Así por ejemplo, ustedes, estudiantes de Derecho o de Económicas, tendrán un nivel de rentas superior al de la gente que estudia, digamos, Arte o Historia, y por lo tanto determinaréis más el futuro de España de lo que ellos lo harán.

#### **4.- Aplicaciones del modelo.**

Y llegamos a la tercera parte. Por supuesto, el modelo económico del comportamiento humano puede aplicarse a la Economía. Es obvio. A cómo actúa la gente en los mercados y en la esfera económica. Es lo que se ha hecho siempre en la Ciencia Económica, y no pretendo ahora hablar de ello. Sí me gustaría, en cambio, destacar las aplicaciones que se han hecho del modelo económico de comportamiento humano a áreas más allá de la Economía.

Simplemente daré algunos ejemplos. El primero se refiere a la aplicación del pensamiento económico, del análisis económico, a la Política. Esta aplicación ha sido denominada con diversos nombres: «Nueva Economía Política», «Teoría Económica de la Política», «Public Choice» o «Teoría de la Elección Pública», «Economía Constitucional», o «Economía Política Internacional».

Me gustaría simplemente señalar en qué consiste la Economía Política Constitucional, porque tiene mucho que ver con la situación que se vive en España. La Economía Constitucional trata sobre las reglas básicas conforme a las cuales el estado funciona; normas que determinan, por ejemplo, la cantidad de participación de los ciudadanos, y la cantidad de centralización o descentralización política; cuestión ésta de suma importancia en España, para su estudio dentro de lo que denominamos la teoría económico política del federalismo. Pero España, en este sentido, tiene un sistema muy incompleto de

descentralización política de corte federal, ya que las regiones, las provincias -quizás- y las corporaciones municipales no tienen el poder financiero para establecer y legislar sobre tributos propios (y si lo tienen, referido a ingresos de escasa capacidad recaudatoria), dependiendo en gran medida del gobierno central, de forma que los políticos de las Comunidades Autónomas y de los Municipios tienen que dirigir sus esfuerzos a conseguir del gobierno central el mayor número posible de transferencias y subvenciones, en contraste con lo que ocurre en los países descentralizados de corte federal, como por ejemplo en Suiza, donde los cantones tienen el poder financiero para la imposición de tributos. Así, se pueden observar algunos cantones o provincias suizas en los que la presión fiscal es muy alta, pero en los que los servicios públicos son, correspondientemente, muy buenos: las escuelas, las carreteras, piscinas municipales. En otros lugares, en cambio, la presión fiscal es baja; pero los servicios públicos no son tan buenos. La gente puede entonces decidir, los ciudadanos pueden elegir. En algunas ocasiones es preferible el suministro de un bien por parte del Sector Público, pero muchas otras veces no es así, porque el sector privado es más eficiente en la provisión de servicios tales como las piscinas, o algunas escuelas. La idea básica de la economía constitucional al respecto es que lo que se determina al nivel constitucional es de gran importancia para la vida diaria de los ciudadanos particulares: cuando una constitución establece de forma clara niveles de gobierno con competencias y poder tributario adscrito a cada gobierno, ayuda a crear una competencia entre los diversos gobiernos municipales y regionales. Cuando el servicio educativo de una comunidad es bueno, la gente trata de vivir en esa comunidad. Se crean incentivos para que los responsables políticos sean eficientes.

Me gustaría a continuación explicar el contenido de la Economía Política Internacional. Un área de estudio para la Economía Política Internacional es la que trata de responder a la cuestión de porqué algunos sectores de la economía, por ejemplo el agrícola, están tan protegidos, mientras que otros sectores, en cambio, tienen un grado menor de proteccionismo contra la competencia extranjera. Cuando se considera lo que sostiene la teoría económica internacional, en su sentido ortodoxo, esta pregunta no encuentra respuesta, porque en su sentido más tradicional la economía internacional es una ciencia normativa, que sostiene que las tarifas no deberían existir. Pero en la realidad existen. La Economía Política Internacional quiere explicar el porqué de la existencia de esas figuras tributarias proteccionistas y las diferencias entre ellas por sectores económicos.

Otra área de aplicación de la Economía Política Internacional es la que comprende a las organizaciones internacionales. Se pueden distinguir dos tipos de organizaciones internacionales. Un primer tipo de organización internacional se caracteriza por que en ellas todas las naciones tienen el mismo número de votos -como, en lo esencial, la Organización de Naciones Unidas-, pero las contribuciones a la financiación de la organización internacional difieren entre los países miembros. En la ONU, por ejemplo, entre tres o cuatro países financian en torno al 90 % del coste total. El efecto es muy claro: 135 países del mundo pertenecientes a la ONU solicitan permanentemente la expansión de la organización, ya que son otros los países que financian los costes. En cambio otro grupo de tres o cuatro países, especialmente los Estados Unidos, que financian la mayor parte, están siempre en contra de la expansión de la ONU.

En contraste, hay un segundo tipo de organizaciones internacionales, como las instituciones financieras dependientes de la ONU, como el Banco Mundial, o el Fondo Monetario Internacional, en las que el voto se pondera en función de la contribución económica de cada país. La conducta de los gobiernos varía drásticamente. Nuevamente el entorno institucional condiciona el comportamiento de los actores individuales, en este caso los gobiernos.

Otro campo fascinante es la economía de la educación. Se trata de responder a cuestiones tales como la cantidad de capital educacional que los individuos están dispuestos a acumular. En este sentido, en tiempos recientes, el debate se ha centrado en las razones por las que las mujeres estudian de manera distinta a los hombres, y en particular el análisis de por qué una gran cantidad de mujeres acuden a las universidades, pero una vez que se licencian y son invitadas a cursar los estudios de doctorado no suelen continuar con su proceso educativo. Son los hombres quienes principalmente realizan el doctorado. La respuesta no tiene nada que ver en absoluto con el nivel de inteligencia de las mujeres y de los hombres, ni con el nivel de motivación. De hecho, las mujeres actúan de forma racional: consideran que la elaboración y obtención del doctorado es, por término medio, menos rentable para ellas, de lo que es para los hombres, si quieren tener hijos y si durante el período de maternidad no trabajan. El salario que obtienen durante los diez o quince años en que no trabajan es cero, y cuando se calcula el salario durante el período vital para estas mujeres, el total obtenido es mucho menor para las mujeres que para hombres con las mismas cualidades. La conclusión es que la tasa de rendimiento de las

inversiones realizadas en el proceso educativo es más baja para las mujeres de lo que es para los hombres. La explicación no es, pues, que las mujeres son «diferentes» a los hombres. La explicación es que las condiciones bajo las que las mujeres actúan y deciden en nuestra sociedad son diferentes a la situación bajo la que los hombres actúan y deciden. Si se cambia la situación, por ejemplo, con la proliferación de buenas guarderías a un precio razonable para los niños, las mujeres permanecen en el mercado más tiempo, consiguiendo la expectativa de rentas totales en el período vital se amplía, y la inversión en educación para las mujeres resulta más rentable.

Otra aplicación es a la salud: la economía de la salud, o «economía hospitalaria». En España, como en otros muchos países, se plantea el gran problema del incremento continuo de los costes en la provisión de asistencia sanitaria. Este coste recae además sobre las generaciones más jóvenes, ya que suelen ser las personas más adultas las que necesitan mayor asistencia sanitaria.

El modelo de elección racional, el modelo económico del comportamiento humano, también se utiliza para estudiar a la familia: muchas personas jóvenes se casan, tienen hijos y a continuación se divorcian. En Europa Central, hoy en día -por lo menos en las ciudades- en torno al 30 o 35% de los matrimonios se divorcian. Es un gran problema de nuestro tiempo. La cuestión es -¿por qué se producen estos divorcios?. Y la cuestión previa es -¿por qué se casa la gente?; o -¿por qué tienen un número determinado de hijos?. Normalmente se presume que los aumentos de renta implican un aumento del consumo de la mayor parte de los bienes: más coches, se come mejor, se compran mejores viviendas; se podría esperar que se tuviesen más hijos. Ocurre exactamente lo contrario: cuanto mayor es la riqueza *per capita* de un país, menor es el número de hijos. Resulta sorprendente, y hay que explicarlo. Una posible explicación es que cuanto más rico se es, mayores son los costes de tener hijos, porque cuanto mayor es el nivel de la renta *per capita* de un país resulta más costoso que las mujeres se ocupen de sus hijos en casa, y, por decirlo así, se dediquen a la producción de bebés. Cuanto más aumentan los costes en el tiempo, paralelos al aumento del nivel de rentas, la tasa de natalidad tiende a decrecer.

El conflicto es un área más de aplicación de la ciencia económica, en concreto tópicos tales como la paz y la guerra. En mi opinión esta es una de las

disciplinas más importantes. Cuando se observa la situación en España en los años treinta, con enfrentamientos, asesinatos y guerra, y su situación actual, en la que la gente se dedica a trabajar y enriquecerse; y se compara con la situación que está viviendo otro país del sur de Europa, Yugoslavia, que vivía un periodo prolongado de bonanza económica, con altos ingresos derivados del turismo, en dónde de repente ha estallado un conflicto en donde unos se matan a otros; surge la pregunta: –Por qué?. Muchos enfoques explican este cambio en los comportamientos con teorías psicológicas. Sostienen: los yugoslavos se odian unos a otros, y por tanto se matan unos a otros. No es cierto, eso no es una explicación: –porqué, si se odian, no estalló el conflicto anteriormente?. Me gustaría darles un ejemplo. Hay dos países en Europa Central que estuvieron en guerra a lo largo de toda la Historia. En setenta años sostuvieron tres: la primera guerra fue bastante civilizada; en la segunda se libraron batallas en las que morían cien o ciento cincuenta mil soldados; y en la tercera incluso se cometieron acciones criminales y millones de personas, civiles incluidos, murieron. Si la visión prevalente fuera la histórica, se podría decir que tras tres guerras en setenta años habrá una cuarta, y una quinta, y una sexta..., porque los ciudadanos de estos países «no se gustan unos a otros». Por supuesto, los dos países de los que hablo son Alemania y Francia. Y en efecto, todo el mundo ha dicho siempre que los franceses no les caen bien a los alemanes y los alemanes no les caen bien a los franceses. Este es el enfoque psicológico. El enfoque económico es diferente. Trata de observar pensando en el futuro: observa las condiciones. Y tras la segunda guerra mundial las condiciones eran muy diferentes. Y así se observa que estos dos países no sólo no están en guerra, sino que intercambian bienes, y personas, y los alemanes aman a los franceses, y opinan que es una manera estupenda de vivir en paz, y los franceses viajan a Alemania y beben sus cervezas, y se divierten. El punto a destacar es que utilizar siempre argumentos históricos tiene sus límites. Y que el enfoque económico es de gran utilidad para países como España. En las discusiones que hemos tenido estos días con algunos colegas españoles sobre la situación de las diferentes regiones, nos decían a menudo para explicarnos lo que ocurre «es así históricamente»; pero un economista no debe aceptar esta explicación. La Historia puede ser cambiada: si las condiciones se alteran, las personas se comportan de otra manera.

En el análisis económico del crimen se estudia, con la metodología económica, el comportamiento delictivo de los individuos: los motivos por los

que unas personas cometen actos criminales, y otras no. Por ejemplo, se puede observar que los profesores de economía rara vez se dedican al robo de automóviles. Mucha gente argumentaría que los profesores de economía son mejores personas que los individuos que roban coches. En mi opinión eso es completamente falso: los profesores de economía roban menos coches porque son menos eficientes en el robo de coches y porque tienen mejores alternativas, tales como la investigación, viajar a otros países para dictar conferencias, o dar asesoramiento y ganar mucho dinero. Este ejemplo sirve para indicar que no son las preferencias, sino las restricciones, las que determinan el comportamiento.

La siguiente aplicación me resulta personalmente muy interesante: el análisis económico del arte y la cultura. Aquéllos de vosotros que estáis interesados en cuestiones financieras, estudiáis el mercado financiero y las formas óptimas de inversión en él. Muchos consideran que una de las mejores inversiones que se pueden realizar es en antigüedades, en pinturas clásicas. Y así algunos asesores recomiendan la adquisición de obras de Velázquez como una gran inversión, porque la tasa de rendimiento es muy alta: dentro de diez, veinte o cincuenta años se puede vender un cuadro de Velázquez a un precio muy superior al de su adquisición. Un colega universitario -y viejo discípulo mío-, Werner Pommerehne, y yo, investigamos esta cuestión. Analizamos la situación de miles de pinturas que fueron subastadas y calculamos la tasa de rendimiento de esas inversiones en arte. Me congratula el poder afirmar que la tasa de rendimiento de las inversiones realizadas en obras de arte y pinturas antiguas es *más baja* que la tasa de rendimiento de inversiones financieras tales como títulos y bonos de deuda pública y similares.

Otro aspecto del análisis económico del arte es el averiguar la conveniencia o no del tráfico internacional de obras de arte. Esta mañana discutíamos esta cuestión con el profesor Puy Fraga, y nos decía que la opinión pública española es contraria a que las obras de arte españolas sean exportadas a otros países. Así que la gente opina que el comercio internacional es bueno: los españoles quieren exportar sus bienes, por ejemplo sus productos agrícolas (aceite, naranjas, etc.); pero no quieren exportar algo en lo que España es uno de los países productores más eficientes, el arte. -¿Quién más dispone de Velázquez? ¡Nadie!. Así que -porqué no exportarlo y obtener altos precios por él?. Por otro lado, también es positivo recibir arte de otras naciones.

El análisis económico puede ser aplicado a muchas otras materias: la Historia, el Deporte -lo que se denomina «sportometrics»; una buena cuestión sería el calcular las medallas que España va a obtener en los Juegos Olímpicos de Barcelona-, o la Religión y las actividades religiosas -por ejemplo, el cálculo de los factores determinantes de la asistencia de individuos a los servicios religiosos dominicales en los diversos países europeos-.

Muchas gracias por su atención.