
The moral economy: Why good incentives are no substitute for good citizens

Samuel Bowles. New Haven y Londres: Yale University Press, 2016, 288 pp.

Este libro es resultado de décadas de investigación en el área de la conducta humana. Sumerge al lector en cuestiones intempestivas de la filosofía política clásica y problemáticas contemporáneas, y fundamenta sus argumentos con una gran cantidad de referencias a experimentos propios y de otros autores. También sigue a otros trabajos recientes de divulgación de referentes académicos que desafían los supuestos teóricos de la economía convencional, especialmente en lo que se refiere a la conducta humana (Akerlof y Kranton, 2010; Thaler, 2015).

Su contribución es multidimensional, involucrando varias disciplinas y áreas de conocimiento. Realiza su crítica posicionándose en algún lugar del camino que va desde la economía política y la nueva economía institucional a la economía conductual. Contribuye al entendimiento de la relación entre aspectos socioculturales de la comunidad y el funcionamiento de las instituciones formales, en la línea de la tradición de la cultura cívica y el programa de investigación del capital social. Desde ahí, y al igual que otros autores como Elinor Ostrom (1990), advierte que la toma de decisiones de un Estado bienintencionado puede alterar equilibrios informales previos que son deseables, dando como resultado escenarios disfuncionales o subóptimos. El libro hace una llamada a la moderación en el uso la lógica de incentivos para el diseño institucional. Su contenido supone principalmente una novedad con respecto a la economía política convencional en el terreno del diseño institucional y la articulación de políticas públicas, pero, más allá, sus esquemas son también aplicables a la gobernanza empresarial y cualquier otra organización humana.

Samuel Bowles es un economista heterodoxo, siempre dispuesto a la revisión crítica de los cimientos de la economía convencional. Recientemente ha estado involucrado junto con otros economistas heterodoxos de referencia en el proyecto de reformulación de los fundamentos de la educación en economía, *The CORE Project*, y su manual. Con su grupo de investigación en Santa Fe estudia la coevolución de cultura e instituciones. Parte de su investigación se ha centrado en el estudio de la conducta prosocial, su emergencia y transformación e importancia.

El título del libro conduce directamente a la hipótesis principal: unos buenos incentivos no pueden sustituir a buenos ciudadanos. Pero no se trata únicamente de que una política basada exclusivamente en incentivos materiales no sea una gobernanza óptima,

sino que al centrarse exclusivamente en el manejo de incentivos puede erosionar otros factores normalmente ignorados, pero que son fundamentales para un buen funcionamiento de los procesos sociales. Nos referimos a elementos de la personalidad y la cultura que favorecen la conducta ética y prosocial.

La obra se estructura de la siguiente manera. Comienza adentrándose en los atributos del *homo economicus* y los problemas epistemológicos de apoyarse en tal concepción del ser humano. Continúa en el capítulo dos revisando la tradición cimentada sobre la máxima de Hume de que el diseño de las instituciones debe estar basado en el supuesto de que el ser humano es un bribón (*knave*). El tercer capítulo distingue entre dos partes esenciales del ser humano que guían su conducta y deben ser incluidas en el análisis conductual: los intereses materiales y los sentimientos morales. En el cuarto capítulo presenta la importancia de los incentivos como proveedores de información, sugiriendo a las personas valores, razonamientos y conductas adecuadas. El capítulo cinco se sumerge en la tradición de la cultura cívica liberal, presenta sus atributos, defiende su importancia y pone de relieve el riesgo de que la extensión de la lógica de los incentivos los vaya erosionando. Los capítulos seis y siete plantean, respectivamente, los desafíos del legislador y algunas recomendaciones sobre cómo abordarlos.

Un marco de reglas (o políticas puntuales) se diseña para organizar a un grupo de personas. Este marco puede construirse desde distintas perspectivas del ser humano. Cuando la economía política convencional entiende al individuo como un ser egoísta y amoral construye una política pública orientada a manipular el sistema de incentivos para conducir su comportamiento hacia un resultado socialmente deseable. Se limita, pues, a configurar una estructura de incentivos positivos (subvenciones, recompensas, premios, etc.) y negativos (sanciones, multas, etc.). Sin embargo, este marco de reglas que se construye sobre una asunción del individuo esencialmente oportunista, en la práctica puede anular la conducta moral de los miembros de la organización. Una institución o política que ignora la dimensión ética de la conducta humana corre el peligro de erosionar equilibrios deseables que se apoyan en la propia operación de motivaciones morales.

Sirva para ilustrar esta problemática un ejemplo célebre que está contenido en el libro y que se va revisando a lo largo de la obra: el experimento de las guarderías de Haifa (Gneezy and Rustichini, 2000). Se impusieron multas en varias guarderías a los padres que recogían tarde a sus hijos. Que los padres llegasen tarde implicaba que los cuidadores tenían que quedarse más tiempo en su puesto de trabajo para no dejar a los niños solos. La introducción de la multa disparó el número de retrasos en la recogida en lugar de reducirlos. En el nuevo escenario la disuasión ética fue desplazada por otras lógicas. La multa se tomó como una compensación económica al perjuicio causado, adoptando incluso la forma de una transacción comercial. Es más, cuando se abandonó el sistema de multas, la frecuencia de los retrasos se mantuvo. La multitud de experimentos que provee el libro confirma que esta conducta va más allá de lo anecdótico.

Más formalmente, el libro trata del problema de la inseparabilidad entre la lógica de incentivos y las motivaciones de orden moral. Ambas dimensiones pueden estar relacionadas de distintas formas y de ahí el autor obtiene una taxonomía de relaciones

entre el sistema de incentivos y la ética. La relación entre ambos puede ser de independencia-separabilidad o de interdependencia-inseparabilidad. Cuando son inseparables, la relación puede ser, como en el caso de Haifa, de *crowding out*, de modo que una introducción de incentivos puede expulsar las consideraciones éticas. También puede ser de *crowding in*, de modo que los incentivos pueden poner de relieve el valor de un objeto o actividad e inmediatamente traer a la deliberación consideraciones de orden moral (por ejemplo, una sanción por motivos ecológicos para preservar un espacio natural que merece protección). A su vez, esta relación, cuando es inseparable, puede ser categórica o marginal. Sería categórica cuando la sola presencia de los incentivos desplaza por completo la motivación ética (*categorical crowding out*) o la crea (*categorical crowding in*). Es marginal cuando la intensidad de los incentivos importa y sustituye (*marginal crowding out*) o promueve (*marginal crowding in*) gradualmente la motivación ética a medida que se incrementan cuantitativamente los incentivos.

A la hora de identificar los mecanismos que dan lugar a estas relaciones, cobra protagonismo el elemento llamado encuadre (*framing*): es decir, los términos en los que se plantea la situación, ayudando a dotarla de significado, y que sugieren una interpretación del escenario, afectando así a las lógicas que operarán en la mente del individuo y a la decisión que tomará. Una reconfiguración del *framing* puede, pues, producir un desplazamiento en las lógicas dominantes que entran en juego en la toma de decisiones. Se entiende que un sistema de incentivos basados en la concepción amoral del individuo puede reconfigurar de esta manera el encuadre y expulsar la motivación ética.

Más allá, Bowles identifica otro nivel al cual la introducción de incentivos impacta en la conducta moral: no sólo modificando el *framing* inmediato en que se sitúa la decisión, sino alterando las propias preferencias del individuo. Es más, a nivel agregado la introducción de incentivos también puede tener consecuencias culturales en el largo plazo para una comunidad, afectando a creencias, valores, identidades o ideologías con carácter altamente persistente.

El autor dedica un capítulo entero a razonar sobre la que llama *cultura cívica liberal*. Por trabajos previos, conocemos ya la importancia de esta cultura cívica para la supervivencia y funcionalidad de los estados liberales occidentales (Almond and Verba, 2015 [1963]; Guiso *et al.*, 2006; Alesina and Giuliano, 2015)»title»: «The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations (1963. También sabemos que las experiencias democráticas, en contraposición a los regímenes autoritarios, están asociadas al desarrollo de una cultura de este tipo (Putnam *et al.*, 1993; Tabellini, 2010; Soto-Oñate, 2017). El autor intenta hilar algo más fino y se pregunta por los factores institucionales y mecanismos específicos de un estado liberal que favorecerían el desarrollo de esta cultura cívica.

A pesar de estos avances, el *homo economicus* sigue bien arraigado en el centro de la antropología de la economía convencional. Esto no solo es un error científico al ignorar una parte esencial de la conducta humana, sino que puede tener efectos perversos en la práctica de la política pública. Después de todo, el ser humano es, como el propio autor y Herbert Gintis sugirieron, una especie cooperativa (Bowles y Gintis, 2013). En base a esta noción del individuo, Bowles presenta algunas recomendaciones

útiles para el diseño institucional y la articulación de políticas públicas. Por ejemplo, en presencia de una relación de *categorical crowding out* (como en el caso de la guardería de Haifa), se deben evitar los incentivos leves (multas de escasa cuantía).

Quedan al menos dos direcciones en las que se puede y se debe seguir avanzando. Por un lado, elaborar un mapeo más preciso de las dinámicas entre incentivos y el razonamiento ético. Queda pendiente, por ejemplo, entender el papel de la identidad grupal en este esquema, cómo se construye y cuándo la frontera entre nosotros y ellos determina la aplicación o no de consideraciones éticas. Por otro lado, es necesario profundizar nuestro entendimiento sobre los orígenes de la cultura cívica. Por ejemplo, los mecanismos por los que se desarrollan o erosionan a nivel micro las motivaciones éticas son procesos clave y, de momento, las investigaciones han sido escasas y dispersas. La economía conductual ha estado avanzando en ambas líneas y *The Moral Economy* puede ayudar a que la disciplina cobre el protagonismo que merece dentro de la corriente principal de la economía política y la práctica de las políticas públicas.

El libro está enormemente documentado y aborda los temas tratados con rigor y precisión. Si bien el contenido se hace en ocasiones arduamente académico, los ejemplos y las explicaciones prácticas hacen más llevadero el conjunto. Cumple con las expectativas al señalar no solo principios de actuación y razonamiento en la formulación de políticas, sino también recomendaciones concretas, ilustradas con experiencias reales. Este libro es, por tanto, recomendable tanto para las ramas académicas de las ciencias sociales como para los que participen de la toma de decisiones prácticas en organizaciones, ya sea en empresas o en la Administración pública.

Referencias

- Akerlof, George A. y Rachel E. Kranton. 2010. *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton: Princeton University Press. Disponible en: <https://doi.org/10.1515/9781400834181>.
- Alesina, Alberto y Paola Giuliano. 2015. «Culture and Institutions», *Journal of Economic Literature*, 53: 1-66. Disponible en: <https://doi.org/10.1257/jel.53.4.898>.
- Almond, Gabriel A. y Sidney Verba. 2015. *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations (1963)*. Princeton: Princeton University Press.
- Bowles, Samuel y Herbert Gintis. 2013. *A Cooperative Species: Human Reciprocity and Its Evolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza y Luigi Zingales. 2006. «Does Culture Affect Economic Outcomes?», *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2): 23-48. Disponible en: <https://doi.org/10.1257/jep.20.2.23>.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing de Commons: The Evolution of Institutions of Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511807763>.
- Putnam, Robert D., Robert Leonardi y Raffaella Y. Nanetti. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

- Soto-Oñate, David. 2017. «On the Cultural Legacy of Political Institutions: Evidence from the Spanish Regions», *Hacienda Pública Española*, 221 (2): 47-82. Disponible en: <https://doi.org/10.7866/HPE-RPE.17.2.3>.
- Tabellini, Guido. 2010. «Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe», *Journal of european economic association*, 8 (4): 677-716. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2010.tb00537.x>.
- Thaler, Richard H. 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. Nueva York: W.W. Norton and Company.

DAVID SOTO-OÑATE
Universidad de Vigo