

MICROMOTIVOS y MACROCONDUCTA (CAP.1).

Thomas C. Schelling (1921-)

Micromotives and Macrobehavior fue publicado originalmente en inglés en 1978 por W.W.Norton and Company Inc.

Alguna vez fui invitado a dictar una conferencia a un público numeroso; el programa iba a comenzar a las 8 de la noche. Seguí a mi escolta, llegué al edificio por la entrada del escenario y permanecí en un costado mientras me colgaban un micrófono del cuello. Alcancé a ver las primeras doce filas: nadie había llegado. Supuse que las 8 quería decir las 8:15, como procede en una reunión académica, y quedé perplejo cuando mi anfitrión se dirigió al estrado, hizo una reverencia hacia las filas de asientos vacíos e hizo los ademanes correspondientes a mi presentación. Después de oponer alguna resistencia, fui gentilmente empujado para sacarme del proscenio y dirigirme hacia la tribuna.

Había 800 personas en la sala, abarrotada desde la decimotercera fila hasta la lejana pared del fondo. Con una cierta sensación de estar dirigiéndome a una multitud que se encontraba en la ribera opuesta de un río, dicté mi conferencia. Más tarde pregunté a mis anfitriones por qué habían distribuido a la concurrencia de esa manera.

Ellos no habían tenido nada que ver en el asunto.

No habían apartado los asientos y no había acomodadores. Cada quien se acomodó donde quiso, y la distribución del público no era más que un reflejo de sus preferencias. ¿Cuáles hemos de suponer que eran esas preferencias?

Es posible que todos hayan preferido que el auditorio entero se concentrara en las 24 filas del fondo y dejaran vacías la primera docena. Sin embargo, nadie determinó el lugar donde debía sentarse el resto de la concurrencia, salvo que haya puesto algún ejemplo. La gente no votó con sus traseros por un plan de acomodo. Todo lo que hizo fue escoger, de los lugares disponibles, aquél en el cual deseaba sentarse, después de escudriñar la sala conforme iba caminando por el pasillo.

¿Podemos adivinar qué criterios siguió la gente para elegir sus asientos? Yo agregaría que, por lo que pude observar, las personas de las distintas filas no se diferenciaban en nada. La gente que se encontraba al frente no se distinguía de la del fondo por tener más edad, por estar mejor vestida o por formar grupos de hombres o de mujeres. Los que estaban al frente -la decimotercera fila- pueden haberse mostrado más atentos que el resto; empero, probablemente se dieran cuenta de que (incluso a esa distancia) yo podía vedos parpadear o asentir con la cabeza y se sintieran motivados a seguir un poco más alerta.

A pesar de mi curiosidad, olvidé preguntar a mis anfitriones cuál había sido el orden en el que se llenaron las distintas filas. ¿ Se llenaron en secuencia de atrás para adelante? ¿ Se distribuyó la gente al azar entre las doce últimas filas de atrás? O bien, ¿los que llegaron primero ocuparon la decimotercera fila y los que llegaron después se sentaron en las últimas filas subsiguientes hacia el fondo? Esto último resulta improbable; sería una coincidencia que los primeros en llegar hayan escogido un límite del frente que, en última instancia, marcara, a toda su capacidad, el número exacto de personas que aparecieran. La dinámica tenía que explicar el hecho de que una zona reducida fuera ocupada por gente que no podía saber cuántas personas iban a llegar tarde.

Hay varias razones por las que podría interesarnos la pregunta de qué estaba haciendo, o pensaba que estaba haciendo, o estaba tratando de hacer, esa gente al acomodarse de la manera como lo hizo. Una es que no nos gusta el resultado; preferimos que todos estén en las primeras 24 filas, no en las últimas 24, o que se distribuyan en todo el auditorio. Si deseamos alterar la pauta con un mínimo de organización, con la menor interferencia posible en las preferencias del auditorio, necesitamos saber si podemos cambiar sutilmente sus motivaciones o sus percepciones del salón de actos, de tal manera que, "voluntariamente", elijan una mejor pauta para sentarse.

Y, antes de que hagamos tal cosa, debiéramos saber si el público mismo desea la distribución de los asientos que eligió, y si el hecho de haber escogido los asientos en que se sentaron constituye una evidencia de que deben estar satisfechos con su elección.

Una segunda razón de interés es que puede haber algo en este proceso que nos recuerda otras situaciones en las cuales la gente se ubica voluntariamente en cierta pauta que no tiene ventajas evidentes, incluso para las personas que, con su propia elección, constituyen la pauta. La ubicación de la residencia es un ejemplo. Este experimento de laboratorio en la sala de actos puede señalarnos que es lo que debemos buscar en otras situaciones.

Mi propósito inmediato al invitarlos a especular acerca de los motivos que produjeron ese tipo de distribución para sentarse no es ni elaborar un manual de administración de auditorios ni sacar analogías con la elección de barrio, la conducta de las multitudes o la manera como se ocupan los "cajones" de estacionamiento, sino darles un ejemplo vívido de lo que trata este libro: un tipo de análisis característico de gran parte de las ciencias sociales, especialmente la parte más teórica. Ese tipo de análisis explora la relación entre las características de conducta de los *individuos* que integran algún agregado social, y las características del *agregado*.

Este análisis a veces emplea lo que se sabe acerca de las intenciones de los individuos con el objeto de predecir los agregados: si sabemos que la gente que entra en un auditorio tiene un deseo social de sentarse cerca de alguien pero que siempre dejará un lugar vacío junto a sí, podemos predecir algo acerca de la pauta que se establecerá cuando haya llegado todo el público. Por otro lado, este tipo de análisis puede hacer lo que les pedía yo a ustedes: tratar de deducir qué intenciones, o tipos de conducta, de individuos separados pudiera conducir a la pauta que observamos. Si hay varias conductas posibles que pudieran producir lo que hemos observado, podemos buscar evidencia mediante la cual elijamos entre ellas.

Claro está, hay casos sencillos en los cuales el agregado es una mera extrapolación del individuo. Si sabemos que todos los conductores, por decisión propia, encienden sus luces al atardecer, podemos aventurar que desde nuestro helicóptero veremos que todas las luces de una localidad si encienden al mismo tiempo. Incluso podríamos orientar el rumbo si consideráramos que la cascada de luces que cae sobre la caseta de cobro de Massachusetts se dirigirá hacia el oeste al llegar la oscuridad. No obstante, si la mayoría de la gente enciende sus luces cuando alguna fracción de los automóviles de adelante ya las tiene encendidas, entonces veremos un cuadro diferente desde nuestro helicóptero. En el segundo caso, los automovilistas están respondiendo a la conducta de los otros y están influyendo en la conducta de los demás. Los individuos están respondiendo a un entorno que consiste en la respuesta de otra gente a su entorno, el cual consiste en la gente que responde a un entorno de respuestas de personas. A veces las dinámicas funcionan por secuencia: si sus luces hacen que yo encienda las mías, éstas harán que otro encienda las suyas, pero no usted. En ocasiones las dinámicas son recíprocas: al oír que usted toca la bocina de su automóvil, yo haré lo mismo con la mía, lo cual provocará que usted la haga sonar entonces con mayor insistencia.

Estas situaciones, en las cuales la conducta o las decisiones de la gente dependen de la conducta o de las decisiones de otros, son las que generalmente no permiten una simple suma o extrapolación de los agregados. Para hacer esa conexión por lo regular tenemos que observar el *sistema de interacción* que se da entre los individuos y su entorno, es decir, entre unos individuos y

otros o entre los individuos y la colectividad. A veces los resultados son sorprendentes y en ocasiones no se deducen fácilmente. A veces el análisis resulta complicado y en ocasiones no produce conclusiones.

Sin embargo, aun el análisis que no arroja conclusiones puede ponernos sobre aviso para no saltar a conclusiones acerca de las intenciones individuales a partir de las observaciones de los agregados, o saltar a conclusiones acerca de la conducta de los agregados a partir de lo que sabemos o de lo que podemos deducir acerca de las intenciones individuales.

Regresemos al público de mi conferencia y especulemos un poco sobre los motivos que pudieron provocar que la gente se sentara de la manera como lo hizo. (No necesitamos dar por sentado que todos ellos tenían las mismas intenciones.) ¿Cuáles son las conjeturas posibles -hipótesis alternativas- acerca de lo que esa gente estaba haciendo de modo que se produjera el resultado descrito? ¿Cómo evaluamos el resultado a la luz de cada hipótesis? ¿Cómo podríamos influir en el resultado, según las distintas hipótesis? ¿Cuánto margen le deja cada hipótesis a la intervención de la casualidad o de la arquitectura? Y, ¿podemos analizar las diversas hipótesis, escoger entre ellas, o rechazar todas y proseguir la búsqueda?

Una posibilidad obvia es que a toda la gente le guste sentarse en el lugar del fondo más alejado posible. Los que llegan primero procuran sentarse en la parte más recóndita; los que llegan tarde pueden desear haber llegado más temprano, pero no hay manera de mejorar la situación del público pues aunque pudiéramos mover a todos hacia el fondo, siempre habría alguien que tendría que irse para adelante.

Si se bloquearan las doce últimas filas, todo el público se trasladaría doce asientos hacia adelante, si ése es el lugar que queremos que ocupen.

Una segunda posibilidad, no la misma, es que todos deseen sentarse atrás del resto de la concurrencia, no en el fondo de la sala, sino atrás del resto de la gente. (Tal vez quieran salir primero al terminar la reunión.) Pueden preferir que todos los demás se desplacen lo más adelante posible, de manera que ellos también puedan estar lo más al frente posible y que sigan conservando su posición detrás de todos. Para lograrlo, los que llegan primero se sientan lo bastante lejos en el fondo de modo que haya espacio para los que lleguen más tarde, quienes, por tanto, se sientan detrás de ellos, no adelante; o bien, si los que llegan primero atribuyen la misma conducta a los que lleguen más tarde, tendrán que elegir la fila más alejada del fondo pues de otra manera la gente se acumulará detrás de ellos. Asimismo, bloquear las últimas doce filas desplazará a todos hacia el frente, si allí es donde queremos que estén, y acaso allí es donde a ellos les gustaría estar. Sencillamente no llegaron hasta ahí.

Una tercera posibilidad es que todo el mundo desee sentarse cerca de la gente, ya sea por sociable o por evitar quedarse señaladamente a solas. Si los pocos que llegan primero ocupan por casualidad la parte del fondo, los que lleguen después se agruparán allí hasta que la zona ocupada se extienda hasta el fondo. A partir de ahí, no habrá dónde sentarse más que en el frente y, para estar cerca de la gente, los que llegan al último llenan las filas que están inmediatamente adelante de los que llegaron primero. Si pudiéramos lograr que los pocos que llegaron primero se sentaran hacia el frente, el mismo proceso produciría el resultado contrario: los que llegan tarde -al encontrar lleno el frente- llenarán las filas que se encuentran inmediatamente después. De cualquier manera, los que llegan primero quedan rodeados y todo el mundo se concentra en un lugar. No obstante, en un caso se sientan en el frente y en el otro ocupan la parte del fondo. Un resultado puede gustarnos más que el otro. O bien ellos pueden preferir uno más que otro.

Una cuarta posibilidad es que todo el mundo quiera observar la llegada de la gente, como sucede en las bodas. Con el objeto de no estirar el cuello y de que otros no se den cuenta que están observando se sientan lo más al fondo posible y miran a la gente ir y venir por el pasillo. Una vez que las personas se sientan ya no conviene tomar un lugar en el fondo (ya sea atrás de otra gente o atrás de la sala). Si pudiéramos calcular el volumen de personas y bloquear las filas de atrás, todo el mundo se preocuparía por su vista y se ubicaría doce filas más cerca de lo que está presenciando y no se daría esa embarazosa brecha entre el orador y el público; Ahora bien, si hiciéramos que la gente entrara por el frente en vez de hacerlo por la parte de atrás, los que hayan llegado primero podrían combinar mejores lugares en el frente con la misma oportunidad de observar la llegada de los que lleguen más tarde.

Una hipótesis más es que la mayoría de los miembros del público hayan creado sus hábitos de selección de lugar en otros tiempos y en otros sitios, en los cuales descubrieran que no era conveniente sentarse en el frente. Sin reflexionar en ello, se sentaron en la parte del fondo, como siempre lo hacen; más tarde tal vez se hayan dado cuenta de que no había un maestro que hiciera preguntas a los estudiantes de la primera fila y que bien hubieran podido sentarse en la parte delantera y ver y oír mejor. Y así por el estilo. Incluso podríamos proponer que la gente simplemente se encuentra cansada y escoge el primer asiento vacío al entrar en el lugar de que se trate. Sin embargo, esa conducta tendría que ir acompañada de una regla del decoro -que la primera persona de cualquier fila debe desplazarse hacia la parte intermedia, entre los dos pasillos, y la siguiente persona debe cambiarse al lado, de modo de reducir al mínimo el estar cambiando de asientos- para que esta hipótesis "del mínimo esfuerzo" arroje el resultado observado.

Hay una hipótesis que considero interesante porque, pese a su carácter mínimo, resulta suficiente. Me refiero al hecho de que a nadie le importa dónde se sienta, siempre y cuando no sea en la parte extrema del frente ni en la primera fila ocupada. Fuera de las 24 filas que pudieran estar parcialmente ocupadas, una persona es indiferente a 23 de ellas. Sólo que no desea sentarse en la primera.

De hecho, todos pueden desear sentarse lo más *adelante* posible, con la única salvedad de que no sea en la primera fila ocupada. Para colocarse en la parte segura -y sin saber cuán grande será el volumen del público-, la gente se sienta en la parte del fondo; cuando comienza a hacerse patente que la mayoría del público ha llegado ya, la gente pasará por encima de los que están sentados para ocupar los asientos vacíos en la sección donde hay más personas en vez de escoger esa fila desocupada que está al frente de todo el mundo.

Por supuesto, alguien termina sentándose frente a toda la gente. Y todos ellos podrían sentirse igual de complacidos, o más, si todo el público se cambiara 12 filas adelante. La gente que se encuentra en las otras 23 filas seguramente preferiría que todo el público se desplazara hacia el frente.

Una hipótesis aún más débil es que a la gente ni siquiera le importe estar en la misma primera fila ocupada siempre y cuando las filas que se encuentran atrás de ellos estén ocupadas, de modo que no queden en el extremo delantero señaladamente aislados. Esto puede producir el mismo resultado.

CONDUCTA DELIBERADA

Observe usted que en todas estas hipótesis hay una idea de que la gente tiene preferencias, persigue objetivos; reduce al mínimo el esfuerzo o el desconcierto o procura el lugar que le permite

ver mejor o estar más cómoda; busca compañía o la evita; o bien, que se conduce de una manera que podríamos llamar "deliberada". Además, las metas, los propósitos o los objetivos se relacionan directamente con otras personas y su conducta, o están restringidos por un entorno constituido por otros individuos que persiguen sus propias metas, sus propósitos o sus objetivos. Estamos ante lo que comúnmente se llama *conducta dependiente*, la cual depende de lo que estén haciendo los demás.

En otras ciencias, y en ocasiones en las ciencias sociales, atribuimos metafóricamente motivos a la conducta porque algo se conduce *como si* estuviera orientado hacia un objetivo. El agua busca su propio nivel. La naturaleza detesta el vacío. Las pompas de jabón reducen al mínimo la tensión de la superficie y la luz recorre un camino que, al permitir distintas velocidades a través de diferentes medios, reduce al mínimo el tiempo del viaje. No obstante, si llenamos de agua un tubo con forma de "J" y obstruimos la salida inferior de modo que el agua del tubo no pueda alcanzar su propio nivel, en realidad nadie supondrá que el agua se sienta frustrada. Y si luego abriéramos la parte inferior del tubo de manera que la mayor parte del agua se riegue en el piso, nadie reprochará al agua falta de prevención sólo por haberse derramado al buscar su propio nivel. La mayoría de nosotros no piensa que la luz de hecho tenga prisa. A últimas fechas hay algunos entre nosotros que consideran que los girasoles se angustian si no pueden seguir al sol, y sabemos que las hojas de los árboles buscan posiciones que dividan entre sí la luz solar con el objeto de aprovechar la fotosíntesis al máximo. Si estamos en el negocio de la madera, deseamos que las hojas tengan el mejor desempeño, mas no por ellas; ni siquiera podríamos estar seguros de que las hojas estén actuando por cuenta propia o sean meras esclavas de una enzima, o bien partes de un sistema químico para el cual palabras como "propósito" y "búsqueda" resultan enteramente no atributivas y no evaluadoras.

Sin embargo, con la gente el asunto es diferente. Cuando analizamos cómo se conduce la gente al tratar de escapar de un edificio en llamas, queremos significar que en verdad están tratando de escapar. No están actuando simplemente "como si" les disgustara quemarse. Cuando se trata de la gente -a diferencia de los rayos de luz y del agua- por lo regular consideramos que frente a nosotros tenemos decisiones o adaptaciones conscientes en la búsqueda de objetivos, inmediatos o remotos, dentro de los límites de su información y de su comprensión de cómo navegar por su entorno hacia sus objetivos, cualesquiera que éstos sean. De hecho, a menudo podemos atribuir a las personas cierta capacidad para resolver problemas: calcular o percibir de manera intuitiva cómo llegar de aquí a allá. Y si sabemos qué problema está tratando de resolver una persona, y si consideramos que de hecho puede resolverlo, y si nosotros también podemos resolverlo, resulta posible que anticipemos lo que hará nuestro individuo al ponernos en su lugar y resolver su problema de la manera como nosotros pensamos que él lo ve. Éste es el método de la "solución del problema" que subyace a la mayor parte de la microeconomía.

Una ventaja de estudiar las sustancias inconscientes "en busca de un objetivo" (como el agua que busca su propio nivel, en el campo de la biología, los genes que procuran proteger y multiplicar los genes que se parecen a ellos) radica en que no es probable que olvidemos que los motivos que atribuimos no son más que una conveniencia de expresión, una analogía sugerente o una fórmula útil. Cuando se trata de personas, podemos ser arrastrados con nuestra imagen de búsqueda de objetivos y solución de problemas. Podemos olvidar que la gente persigue metas equivocadas o que desconocen sus objetivos, y que disfrutan o padecen procesos subconscientes que los engañan respecto de sus metas. Y podemos exagerar cuánto bien se logra cuando la gente alcanza las metas que nosotros pensamos que ellos piensan que han estado persiguiendo.

Sin embargo, no cabe duda de que este tipo de análisis invita a la evaluación. Resulta complicado explorar lo que sucede cuando la gente se conduce con un propósito sin sentir curiosidad, incluso preocupación, por la proporción positiva o negativa del resultado en relación con el propósito. Los científicos sociales se parecen más a los guardabosques que a los naturalistas. El naturalista puede interesarse en lo que provoque que una especie se extinga, sin que le importe si llega a extinguirse o no. (Si se extinguió hace un millón de años, sin duda su curiosidad carece de importancia.) Al guardabosques le interesa si los búfalos desaparecen o no y cómo conservarlos en un equilibrio saludable con el ambiente.

Lo que hace interesante y difícil esta evaluación es que todo el resultado agregado es lo que será evaluado, no sólo lo que hace cada persona dentro de las restricciones de su propio medio. En un edificio en llamas puede resultar sensato correr, no caminar, hacia la salida más próxima, sobre todo si los demás están corriendo; lo que ha de ser evaluado es cuántos logran salir a salvo del edificio si todos corren, cada uno haciendo su máximo esfuerzo para salvarse. Es posible que todo el que entrara en mi auditorio haya realizado bien su elección del mejor asiento disponible en el momento de su llegada al lugar. (Después de que las 800 personas habían tomado sus asientos, tal vez algunas hayan deseado *haberse* sentado un poco más al frente cuando vieron dónde se sentaban los demás y cuántos más llegaban.) Sin embargo, el interrogante más interesante no es cuántas personas desearían cambiarse de lugar después de ver dónde se sentaban los demás; lo más interesante es saber si una distribución enteramente distinta en la elección de los asientos podría satisfacer de mejor manera los propósitos de muchos, de la mayoría, o de todos ellos.

Lo bien que cada uno se adapte a su medio social es lo mismo que lo satisfactorio de un entorno social que creen colectivamente para sí mismos.

LA CONDUCTA DEL MERCADO

Entre las ciencias sociales, la que se ajusta más al tipo de análisis que he venido describiendo es la economía. En ella, los "individuos" son personas, familias, propietarios de granjas y negocios, conductores de taxi, gerentes de bancos y de compañías de seguros, doctores, profesores, militares y gente que trabaja para bancos y compañías mineras. Se supone que la mayoría de las personas, ya sea que conduzcan sus propios taxis o administren aerolíneas continentales, saben muy poco acerca de la economía en general y de la manera como funciona. Conocen los precios de las cosas que compran y de las que venden, las tasas de interés a las cuales prestan y a las que piden prestado, y algo acerca de las opciones pertinentes a las maneras actuales de ganarse la vida, de administrar su negocio o de gastar su dinero. La granja lechera no necesita saber cuánta gente consume mantequilla ni cuán lejos se encuentra, cuántas otras personas crían vacas, cuántos bebés toman leche, o si se gasta más dinero en cerveza que en leche. Lo que necesita saber son los precios de los distintos forrajes; las características de las diversas vacas, los diferentes precios que están obteniendo los granjeros por la leche según su contenido de grasa, los costos relativos de la contratación de mano de obra y de maquinaria eléctrica, y cuáles podrían ser sus ganancias netas si vendiera sus vacas y, en cambio, criara puercos, o si vendiera su granja y tomara el mejor empleo, para el cual está capacitado, en alguna ciudad en la que quisiera vivir.

De alguna manera, todas las actividades parecen coordinarse. Hay un taxi que lo transporta a usted al aeropuerto. En el avión hay mantequilla y queso para el almuerzo. Hay refineries que destilan el combustible del avión y camiones para transportarlo; cemento para las pistas de aterrizaje, electricidad para las escaleras y -lo más importante de todo- pasajeros que quieren volar adonde se dirigen los aviones.

El hecho de que nunca aparezca un taxi cuando está lloviendo y usted necesita uno; o de que pueda usted volar 3 000 millas más cómodamente de lo que vuela 300; y de que a veces los vuelos resulten sobre saturados, nos recuerda lo consentidos que estamos. Nuestras expectativas son que este fantásticamente complejo sistema esté incluso mejor coordinado de lo que en ocasiones acostumbra. Decenas de millones de personas toman cada semana miles de millones de decisiones sobre qué comprar y qué vender y dónde trabajar y cuánto ahorrar y cuánto pedir prestado y qué instructivos llenar y qué acciones acumular y dónde mudarse y a qué escuelas ir y qué empleos tomar y dónde construir los supermercados y los cines, y las estaciones de energía eléctrica, dónde invertir en edificios sobre la superficie y en pozos de mina y flotillas de camiones y de barcos y de aviones (si usted está de humor para sorprenderse" puede sorprenderle que el sistema llegue a funcionar). La sorpresa no necesita ser admiración: una vez que comprenda el sistema, usted puede pensar que los hay mejores o que hay mejores maneras de hacer funcionar este sistema. Yo sólo estoy invitándolo a reflexionar en que, ya funcione bien o mal este sistema, en la mayoría de los países sobre todo en los que tienen sistemas económicos comparativamente no dirigidos- el sistema funciona como lo hacen las colonias de hormigas.

Por lo general no se considera que Una hormiga sepa cómo funciona la colonia. Cada hormiga tiene asignadas ciertas funciones que lleva a cabo en asociación coordinada con otras hormigas; empero, a ninguna de ellas le preocupa el conjunto. Ninguna hormiga diseñó el sistema. Una parte importante de la biología social se refiere al mundo de cada una de las hormigas y al mundo de la colonia de hormigas.

La colonia está llena de pautas, regularidades, y proporciones equilibradas entre distintas actividades, con mantenimiento, reparación, exploración e incluso movilización para emergencias. Sin embargo, Una hormiga no sabe si hay pocas o muchas hormigas dedicadas a la búsqueda de comida o a la reconstrucción después de una tormenta, o a ayudar a traer el cadáver de un escarabajo. Cada hormiga vive en su pequeño mundo, responde a las otras hormigas en su entorno inmediato y responde a señales cuyo origen desconoce. *Por qué el sistema funciona como lo hace, y de manera tan efectiva, es un problema dinámico de evolución social y genética. Cómo funciona (cómo es que el limitado conjunto de elecciones que cada una de las hormigas hace dentro de su pequeño mundo truncado nos conduce, en el agregado, hacia el modelo -rico y aparentemente significativo"- de conducta agregada mediante el cual podemos describir la sociedad y la economía de la hormiga) es una pregunta similar a la de cómo es que todas las vacas sepan cuánta leche se necesita para hacer la mantequilla y el queso y el helado que la gente comprará a un precio que cubre el costo de mantener y ordeñar a la vaca y hacer que cada porción de mantequilla lleve una envoltura de aluminio con el emblema impreso de la línea aérea.*

Les pedí que se sorprendieran tan sólo por la enorme complejidad de todo el sistema colectivo de conducta (no era preciso que lo admiraran); y los individuos que integran dicho sistema no necesitan conocerlo, ni siquiera enterarse de que existe. Si observamos distribución, orden y regularidad, debiéramos detenernos a juzgar si se trata de la distribución y el orden de una selva, de un sistema de esclavitud, o de una comunidad infestada de enfermedades parasitarias, y preguntar antes que nada qué parecen estar haciendo los individuos que integran el sistema y cómo es que sus acciones, a la larga, producen las pautas que observamos. Luego podemos tratar de evaluar si el modelo resultante responde de alguna manera a sus intenciones, por lo menos en lo que se refiere a lo que los individuos están tratando de hacer.

En la economía a menudo se tiene la impresión de que gran parte de esta actividad individual no dirigida y no canalizada conduce a resultados agregados que no son demasiado malos; de hecho son tan buenos como los que cabría esperar si alguien tomara el mando y resolviera lo que hubiera que hacer y lograra que todos hicieran lo que se supone que tendrían que hacer. Hace 200 años, Adam Smith describió el sistema como aquel que funciona *como si* una mano invisible se encargara de la coordinación.

En realidad no es común que los economistas hagan observaciones cuidadosas, que comparen lo que observan con opciones que pudieran imaginar, ni que juzguen que los resultados sean buenos. Lo que hacen es inferir.-a partir de lo que ellos consideran las características de la conducta de la gente- algunas de las características del sistema como un todo, y *deducir* algunas conclusiones de evaluación. Si los labradores canadienses embarcan demasiados árboles hacia Albania y no mandan los suficientes a Buffalo, los vendedores de esta ciudad podrán vender sus árboles en un precio mayor del de los árboles que van en camino a Albania y alguien comprará árboles en Albania y los mandará de un día para *otro* a Buffalo y al día siguiente habrá una distribución más "equilibrada" de árboles entre las dos ciudades; dicho equilibrio reflejará la gran necesidad que la gente de las dos ciudades tiene "de comprar árboles de Navidad, en comparación con los otros productos que su dinero puede adquirir y así por el estilo.

El resultado a menudo va acompañado de la frase "el mercado funciona". Por "mercado" _e entiende el complejo total de instituciones dentro de las cuales la gente compra, vende y alquila y es alquilada y pide prestado y presta y comercia y contrata y va de compras para hallar ofertas. Es posible que el razonamiento deductivo de los economistas tenga muchas fallas; empero, cuando formula las conclusiones cuidadosa y modestamente resultan acertados. Tal vez el mercado libre no haga mucho, o quizá no haga nada, por distribuir las oportunidades y los recursos de la manera como a usted o a mí nos gustaría; y acaso no haga que a la gente le gusten las actividades que a nosotros nos agradaría que prefirieran o que deseen consumir los productos que a nosotros nos gustaría que consumieran; tal vez propicie los valores individualistas, en vez de los valores de grupo, y quizá no proteja a la gente de su propia estrechez de miras y de su autocomplacencia. Puede producir relaciones personales asimétricas entre empleado y patrón, entre el que presta y el que pide prestado, y atribuir gran importancia a los logros materia_ les. Hasta es posible que la conducta del mercado sea desastrosa cuando se trate de inflación y depresión. Aún así, con todo y esas graves limitaciones, realiza una gran labor en la coordinación, armonización o integración de los esfuerzos de miles de individuos y organizaciones autosuficientes.

Para mis propósitos, no preciso llegar aun juicio acerca de cuán bien realiza el "mercado libre" lo que se le adjudica, o si merece el precio que se paga por ello. Aquí me interesa cuán promisorio es el resultado del economista fuera de la economía. Si los economistas han estudiado durante 200 años y muchos de ellos llegaron a la conclusión de que un mercado libre comparativamente irrestricto a menudo constituye una provechosa manera de permitir que los individuos interactúen, ¿hemos de suponer que suceda lo mismo en todas las demás actividades sociales, las cuales no se clasifican bajo el encabezado de "economía", en las que la gente influye en otra gente al mismo tiempo que persigue sus intereses propios? A continuación enumeraré y analizaré algunas de esas otras actividades (además de elegir asientos en un auditorio); pero, como ilustración, permítaseme mencionar los idiomas que hablamos y cómo los hablamos, con quién nos casamos y, si tenemos hijos, qué nombres les ponemos, cerca de quién vivimos y a quienes elegimos por amigos, qué juegos jugamos y qué hábitos creamos, qué modas seguimos, si salimos a caminar por las calles o nos quedamos en casa, cómo conducimos los automóviles o hacemos ruido o fumamos en público, las mascotas que tenemos y cómo las tratamos. Después tenemos los hábitos de comidas y bebidas, y las horas del día para, comer; la manera de deshacernos de la basura, y los hábitos de limpieza y sanidad; la transmisión de bromas, rumores, noticias e información útil; la formación de partidos y de movimientos; y si hacemos "cola" para esperar nuestro turno.

Todas éstas son actividades en las cuáles la conducta de la gente es influida por la conducta de los demás, o la gente se interesa por la conducta de los demás, o los dos se interesan y se influyen mutuamente. La mayoría de estas actividades resultan esencialmente libres de la administración centralizada en muchas sociedades, incluida la nuestra, o sujetas a sanciones y prohibiciones que funcionan de manera indirecta. (En último término, el diccionario puede decirnos lo que dinamita quiere decir para un niño de siete años, pero no es ése el lugar donde el niño lo aprendió,) y aunque a la gente le puede interesar qué resulta de todo esto en el agregado, usu *propias* decisiones y su propia conducta por lo regular se encuentran motivadas hacia sus *propios* intereses, y a menudo son influidas sólo por un fragmento local del modelo general. Casi nadie que

se case con una persona alta, o con una persona de baja estatura, estará muy motivado por lo que pasará con la distribución de frecuencia de la estatura en la próxima generación. Sin embargo, los conceptos de la próxima generación acerca de lo que es alto y de lo que es de baja estatura: estarán influidos por el hecho de que en esta generación las personas altas se casen con personas altas y las de baja estatura se casen con otras también de baja estatura, o de que las altas se casen con las de baja estatura, o de que todos se casen de manera indiscriminada.

ANÁLISIS DE EQUILIBRIO

A continuación voy a tratar de probar que no hay un supuesto de que la conducta autosuficiente de los individuos por lo general deba producir resultados colectivamente satisfactorios. La economía cubre un caso especial -un caso especial considerable e importante, pero especial-, y voy a descubrir qué hace de la economía un caso especial.

No obstante, antes de hacerlo necesito deshacerme de un tema falso que capta mucha atención. Un método de análisis que resulta común en la economía, común en la biología y común también en muchas de las ciencias no relacionadas con la vida, es el estudio de los "equilibrios". Un equilibrio es una situación en la cual ha desaparecido poco a poco cierto movimiento o actividad o ajuste o respuesta, y ha quedado algo estacionario, en reposo, "en equilibrio", o bien es una situación en la que varios elementos que han estado interactuando, ajustándose uno a otro y al ajuste de cada cual, llegan por fin a ajustarse y quedan en equilibrio, en reposo. Si usted pone crema en su café, habrá una especie de "equilibrio," cuando la superficie haya dejado de ondular, y otro cuando la crema se haya disuelto homogéneamente en el café o flote como una capa sobre la superficie. En la economía hay una distribución de "equilibrio" de árboles de Navidad, relacionada con la demanda de árboles de Navidad, si los precios resultan lo bastante similares de ciudad a ciudad, o de ciudad a distrito, de manera que nadie pueda hacer dinero llevando árboles de la ciudad a las afueras o de Albania a Buffalo. Hay equilibrio en el mercado de la gasolina si los precios de lugar a lugar no difieren más que los costos de transporte entre esos lugares, y si el precio promedio es tal que la cantidad de gasolina que la gente está dispuesta a comprar se halle en equilibrio con la cantidad que los productores puedan poner en el mercado. Y así por el estilo.

Un equilibrio puede ser exacto o aproximado. Pueden hacerse aproximaciones a él, pero nunca puede alcanzarse del todo, pues el equilibrio potencial mismo está cambiando continuamente. Asimismo, el equilibrio puede ser parcial o más completo, de corto a largo plazo. Los árboles de Navidad pueden estar en equilibrio entre las ciudades; empero, una sobredotación general significa que los que se encargan de enviarlos perderán dinero este año, y que el año próximo surtirán menos árboles y que el mercado pueda estar en equilibrio o pueda no estarlo al año o al siguiente.

Lo que hay que señalar aquí es que en un equilibrio no hay nada particularmente atractivo. Un equilibrio es sencillamente un resultado. Es lo que queda después de que algo se ha establecido, si es que algo llega a establecerse. La idea de equilibrio es un reconocimiento de que hay procesos de ajuste; y a menos que nos interese particularmente *cómo* se acumula el polvo, podemos simplificar el análisis si nos concentramos en lo que sucede después de que el polvo se ha acumulado. En el análisis malthusiano, la población está "en equilibrio" cuando el abastecimiento de alimentos y de otros recursos naturales resulta tan escaso, en lo que se refiere a la población, que una tasa baja de natalidad y un índice elevado de mortalidad mantienen estacionaria a la población. Una playa pública en verano está en equilibrio cuando se encuentra tan llena de gente que ya no resulta atractiva para nadie que pudiera haber deseado ir a la playa; mas no tan poco atractiva para que la gente que ya se encuentre allí decida regresar a casa. La población de las ballenas del mundo está en equilibrio cuando las que sobreviven son tan pocas que nadie puede atrapar las suficientes para hacer un buen negocio con ellas; y los pocos balleneros que no tienen nada mejor que hacer se las arreglan para atrapar las ballenas suficientes para contrarrestar los nuevos nacimientos en la pequeña población. Las velocidades de las

autopistas están en equilibrio frente a la policía estatal cuando los arrestos se vuelven lo bastante frecuentes para desanimar el impulso de conducir un poco más aprisa. Y así por el estilo.

El "análisis del equilibrio" puede tener muchos defectos, incluida la posibilidad de que simplifique demasiado al desatender los procesos de ajuste, o de que exagere la frecuencia del equilibrio al desatender las variaciones de los parámetros que determinan el equilibrio. Sin embargo, nadie debiera resistirse al "análisis del equilibrio" por temor de que, si reconoce que algo está en equilibrio, habrá reconocido que algo anda bien. El cuerpo de un ahorcado está en equilibrio cuando finalmente deja de balancearse; empero, nadie va a insistir en que el hombre se encuentra bien. Una fuente innecesaria de desconfianza en el análisis económico es el supuesto de que, cuando un economista estudia el equilibrio, está expresando aprobación. Considero que dicho supuesto por lo general -no siempre, pero sí habitualmente resulta un error.

Por lo tanto, la diferencia entre la economía y esos otros fenómenos sociales no será una diferencia en el tipo de análisis y, sobre todo, la diferencia no radica en que una utilice (bien o mal) los sistemas de equilibrio y los otros no. Un economista describiría el modelo de elección de asientos en el público de nuestra conferencia en función de los equilibrios, de la misma manera que describiría el mercado de aire acondicionado. El modelo de elección de asientos es un equilibrio si, al considerar los lugares donde los demás están sentados, nadie es motivado a moverse al siguiente asiento. El denominado "equilibrio" no entraña que a todos (o incluso a alguno) les guste la distribución de las personas en los asientos, sólo que nadie, por sí solo, puede mejorar la situación porque se cambie a cualquier otro lugar disponible. Tampoco quiere decir que no haya modelos alternativos para sentarse, muy distintos, que también pudieran ser "equilibrios".

Los intercambios y otras transacciones

Con el objeto de identificar qué es lo que hace de la economía un caso especial extenso e importante, más que un modelo para todos los fenómenos sociales, permítanme recordarles las características particulares de todos estos sistemas de conducta en los que estoy tratando de concentrarme. La gente influye en otra gente y se adapta a otros individuos. Lo que las personas hacen afecta lo que hacen otras personas. Lo bien que la gente realice lo que desea realizar depende de lo que otros estén realizando. La manera como usted conduzca dependerá de la manera como otros conduzcan; el lugar donde usted estacione su automóvil dependerá del lugar donde los demás se estacionen. Su vocabulario y su pronunciación dependerán del vocabulario y del acento de otros. El hecho de que usted se case con una persona dependerá de la persona con la que trate, la cual se casará con usted, y de quien ya está casada. Si su problema es que hay demasiado tránsito, usted es parte del problema. Si usted se une a una multitud porque le gustan las aglomeraciones, usted hace más grande la multitud. Si usted saca a su hijo de la escuela a causa de sus condiscípulos, usted sacará a un alumno que es condiscípulo de ellos. Si usted levanta la Voz para hacerse oír, aumentará el ruido que otras personas producen al levantar la voz para hacerse oír por encima de todos. Cuando usted se corta el cabello, cambiará, muy sutilmente, la impresión que otras personas tienen de lo largo del cabello de la gente.

En ocasiones a usted le interesa lo que otras personas hacen: desea que menos individuos usaran su automóvil cuando el tránsito se pone difícil. A veces no le interesa, pero necesita adaptarse: no importa si usted tiene la preferencia en un sentido o en otro, siempre y cuando usted sepa quién la tiene. Por lo regular a ustedes dos les interesa y se influyen uno a otro. (Si no les interesa y no se influyen mutuamente, entonces se trata de algo que no está relacionado con este libro.)

Ahora nos ocuparemos de lo que tiene de especial la economía. La economía se ocupa fundamentalmente de las transacciones en las cuales *todo el que resulta afectado es un participante voluntario*. La muestra es el intercambio de verduras por huevos por arriba de la cerca

trasera. En ciertas condiciones, esto es "algo bueno". Usted no lo haría a menos que deseara más los huevos que las verduras, y su vecino tampoco lo haría a menos que deseara más las verduras que los huevos. A nadie le interesa si usted almuerza un huevo duro o un emparedado con jitomate, y tampoco necesita saberlo.

Por supuesto, se trata de una exageración:

- Los huevos pueden tener más colesterol del que le conviene.
- Su vecino puede robar los huevos porque sabe que usted le dará verduras a cambio.
- Alguien puede creer que las granjas de pollos son crueles.
- El vecino que hizo el intercambio con usted puede haber sabido que el huevo estaba descompuesto.
- Y, cuando cocine la col que usted le intercambié, a la familia del piso de arriba puede molestarle el olor.

No obstante, el tema tradicional de la economía ha sido los intercambios voluntarios, los cuales no tienen mayores repercusiones para todos aquellos que no participan en la transacción y que no tienen oportunidad de vetada. Si el que resulta afectado es parte de la transacción; si la transacción es voluntaria y cualquiera que se oponga legítimamente puede vetada; si la transacción es fácil de reconocer y la gente conoce sus propios intereses, de modo que las partes puedan proteger sus intereses mediante su participación en la transacción o mediante su negativa a celebrarla; si la gente no queda indefensa ante el robo, la extorsión y cosas por el estilo cuando manifiesten interés en celebrar la transacción; si la gente que lleva sus verduras al mercado estará protegida contra robo; y si la ley evitará que la gente cree una demanda indebida para sus productos al envenenar a los pollos de otra persona, entonces hay mucho que decir para considerar el "intercambio de mercado libre" como algo bueno. Por lo menos es algo bueno si pensamos que para la gente es algo bueno que tengan más de lo que desean cuando pueden obtenerlo sin que sea a expensas de alguien.

Se necesitan muchas cosas para hacer que el mercado libre funcione bien, o incluso para hacer que llegue a funcionar. Además de la protección física y la ejecución del contrato, la gente tiene que dedicar mucho tiempo a ver qué hay en el mercado para saber qué transacciones pueden hacerse, o bien ha de contar con información suficiente para que, sin ver lo que el mercado le ofrece, sepa qué puede esperar cuando venda o cuando compre. Detrás de un típico mercado libre hay siglos de paciente formulación de derechos de propiedad y de otras disposiciones jurídicas, así como una extraordinaria normalización de bienes y servicios y de la terminología para describirlos. Piensen en todas las cosas que pueden comprar por teléfono, en la confianza de que obtendrán lo que hayan pedido o de que pueden notar la diferencia a primera vista. Se formulan muchos acuerdos jurídicos e institucionales para proteger los derechos de la gente que pudiera quedar fuera de él, aunque resultara afectada por una transacción.

Los economistas saben que hay, muchas razones por las cuales los mercados pueden no funcionar a satisfacción de todos. Ya he mencionado algunas. La gente no sabe buscar en el mercado cuando busca atención médica. Es difícil saber diferenciar un buen automóvil de segunda mano de uno malo, o un trabajo de reparación fraudulento de uno honrado. Es difícil vender un secreto sin abaratarlo. Algunos mercados son fácilmente monopolizados, y los economistas no esperan que los mercados monopolizados funcionen bien. Al identificar estos casos problema, los economistas habitualmente preguntan por qué no funciona el mercado, y cuentan con una lista de verificación bastante buena que les sirve de ayuda en sus diagnósticos. El mercado de vigilantes valientes no funcionará si la obligación de ser valiente en una emergencia no se hace valer; tampoco el de seguros de vida si la compañía de seguros no puede identificar quiénes son los clientes de riesgo alto pero los clientes sí lo saben; tampoco el de la medicina del cáncer si la gente no está bien informada o es supersticiosa acerca de lo que curará su afección, o si se la engaña fácilmente acerca de si tiene la enfermedad; tampoco el de la maquinaria peligrosa si la

gente desconoce los riesgos; tampoco el de la emisión de noticias y los pronósticos del tiempo si todo el mundo puede escucharlos sin costo alguno; tampoco el de las piscinas públicas si no se puede vigilar que los usuarios no las contaminen; tampoco el de las apuestas en las competencias deportivas si los que hacen grandes apuestas interfieren en la salud y la seguridad de los jugadores; tampoco el del servicio telefónico si cierta parte de la empresa tiene que ser consolidada en una sola red interconectada, y por tanto en un monopolio; tampoco el de peaje en una intersección porque los conductores de automóviles y camiones que desean pasar no tienen manera de comunicar ofertas y acuerdos.

Observen que en todos estos casos existía cierta razón inicial para esperar que el mercado funcionara. Al investigar resulta que, aunque el mercado de hecho puede funcionar para ciertos tipos de medicina y ciertos tipos de información y ciertos tipos de seguros y ciertos tipos de contratos de actuación, posiblemente no funcione, o no funcione bien, para estos tipos particulares, por razones que pueden ser analíticamente diagnosticadas.

También tenemos los mercados que no nos gusta que funcionen demasiado bien; por ejemplo, el mercado de objetos robados, el cual propicia los asaltos a las casas, los mercados de votos y de pases de tránsito fijo y de favores políticos, y de certificados de inspección falsificados, incluso un mercado de hombres de negocios secuestrados, elementos que no se supone que están en venta.

Me quejaré si nadie compra mi libro, sobre todo si alguien escribe uno mejor y se lleva todo el negocio, pero probablemente no culpe "al mercado" por ello. Cuando dije que a la economía le interesan fundamentalmente las transacciones mercantiles en las cuales todos los afectados son participantes voluntarios debí haber señalado una salvedad: Si usted compra el libro de otro autor, puedo sentirme "afectado" por la transacción porque la opción que yo tenía en mente era venderle a usted mi libro. Yo puedo desear que la gente quiera, y pueda pagar, las cosas que tengo para ofrecer, y que me ofrezca, a precios atractivos, las cosas que me gustaría comprar; empero, esto se parece más a desear transacciones que no se hicieron que a objetar algunas que sí se llevaron a cabo.

Lo que el mercado hace con frecuencia muy bien constituye sólo parte de lo que allí sucede. Al mismo tiempo que coordina de manera eficaz las acciones, el mercado puede producir una distribución del ingreso que ni a usted ni a mí nos gusten, ya sea en términos generales o sólo por el sitio en el que nos deja. Por ello sólo le pedí su sorpresa, no su admiración, ante lo que el mercado puede realizar (o incluso sólo su admiración, no necesariamente su aprobación incondicional).

Sin embargo, consideremos ahora una actividad que a primera vista se parece a una "actividad mercantil" pero que, si se le observa más detenidamente, no lo es. Para aclarar lo anterior escogeré una ilustración que no es motivo de controversia y que nos es familiar a todos: el "no..mercado" de tarjetas de Navidad. Existe un mercado real para las tarjetas de Navidad: un mercado para comprarlas y un mercado federalmente monopolizado para enviarlas por correo. Pero a lo que me refiero es a la elección de la persona a la que se le enviará, el tipo, el precio, la fecha para enviarla, si se le escribe un mensaje, y, qué hacer con las direcciones que no son de cristianos. Además de los saludos personales tenemos tarjetas de maestros para alumnos y de estudiantes para maestros, de funcionarios públicos para sus electores, de los vendedores de seguros para sus clientes, etcétera.

Mi impresión -y no he encontrado a nadie que no la comparta- es que mandar tarjetas de Navidad constituye un "proceso de interacción" en gran medida influido por la costumbre y por las expectativas que otros tienen de lo que los demás pueden mandar, por las tarjetas recibidas (y por las no recibidas) el año pasado y por las que ya se han recibido este año, condicionadas, por supuesto, por el costo de las tarjetas, y por el del franqueo, y por el trabajo, así como por lo

divertido o fastidioso que pueda resultar la selección de las tarjetas y la redacción de las inscripciones.

La gente se siente obligada a enviar tarjetas a la gente de la que también espera recibirlas, frecuentemente a sabiendas de que las recibirán sólo porque los que las envían esperan recibirlas en intercambio. En ocasiones la gente sólo envía tarjetas porque, después de haberlas enviado durante años, dejar de hacerlo podría querer decir algo. La gente envía tarjetas con anticipación para evitar la sospecha de que fueran enviadas sólo después de haber recibido una. Los estudiantes envían tarjetas a los maestros en la creencia de que otros estudiantes lo hacen. La gente sensata que gustosamente convendría en dejar de importunarse mutuamente con tarjetas de Navidad considera embarazoso, o no enteramente digno del esfuerzo, llegar a dicho acuerdo. (Si pudieran hacerlo, se sentirían tan complacidos que lo celebrarían mandando tarjetas "voluntarias", ¡Y caerían una vez más en la trampa!)

Mi investigación informal indica una opinión extendida, si no es que unánime, de que el sistema tiene algunas características propias de una trampa. Aun las personas que, en términos generales, les gustan las tarjetas de Navidad, consideran que algunas partes del sistema resultan ridículas, absurdas o totalmente indignantes. Algunas quisieran que la institución toda fuera eliminada. Otras desean un procedimiento de "bancarrotas" en el cual todas las listas de tarjetas de Navidad pudieran ser destruidas, de manera que la gente pudiera empezar de nuevo, motivada sólo por un espíritu de amistad y de celebración, libre de obligaciones acumuladas.

Nadie afirma que el sistema logra resultados óptimos. Aunque todo el mundo prevea acertadamente las tarjetas que recibirá, y termine la temporada de festividades sin lamentarse por las tarjetas que envió y las que no envió, el resultado dista mucho del ideal. Y nadie puede hacer gran cosa por remediar el asunto.

Afortunadamente, no importa mucho.

En primera instancia, alguien podría llamar a este intercambio de felicitaciones "actividad de mercado libre". No obstante, "intercambio" es una metáfora irónica. Y "mercado" constituye una analogía remota e inútil. Las cosas no funcionan de manera óptima por una razón sencilla: no hay motivo para que lo hagan. No hay un mecanismo que haga coincidir las respuestas individuales con cierto logro colectivo.

Ni siquiera puede alegarse que si el sistema todo funcionara muy mal terminaría por desaparecer. No hay un mecanismo que hiciera a la gente dejar de enviar tarjetas sólo porque a los demás, como a cualquiera otro, les disgusta el sistema y les agradaría que desapareciera.

Hubo una época en que la gente erudita pensaba que los planetas giraban en círculos. Cuando las observaciones mostraron de manera incuestionable que no era así, se formuló la pregunta "¿por qué no?". La gente trató de explicarse qué era lo que hacía que los planetas no se desplazaran en círculos perfectos. Al final se dieron cuenta de que, según las leyes del movimiento y de la gravitación, no había motivos para esperar círculos. Éstos no eran lo normal; las elipses sí.

Cuando preguntamos por qué el "mercado libre" de tarjetas de Navidad no conduce a un intercambio óptimo, la respuesta es que no se trata de un mercado y que, en primera instancia, no hay motivo para esperar resultados óptimos. Cuando funciona, el mercado libre constituye ese caso especial de intercambio voluntario reconocible de bienes alienables. Sólo algunas elipses son círculos.

MERCADOS ARTIFICIALES Y MERCADOS PARCIALES

Debo añadir dos observaciones: una que amplía el alcance de los acuerdos del mercado, y otra que lo reduce. La primera es que a menudo se hace posible, mediante la innovación jurídica e institucional, dotar a las actividades de las características que constituyen un mercado. La invención jurídica del "copyright" hace de la palabra escrita un bien "mercantilizable". De la misma manera que un leñador no cortaría leña si los observadores pudieran llevársela en cuanto la cortara, los escritores no escribirían si la gente pudiera copiar gratuitamente todo lo que ellos redactan con grandes esfuerzos y habilidad. Los derechos de propiedad me impiden disponer de las verduras de usted y dárselas a mis amigos; al ampliar el concepto de "propiedad" a las composiciones originales, la ley *me* prohíbe vender una copia de lo que *usted* ha escrito hasta que usted me venda el derecho para hacerlo.

La playa que se encuentra tan repleta en un día caluroso que a muchas personas no les atrae y algunas se retiran disgustadas (e incluso las que se quedan no disfrutan mucho) puede ser mejor explotada por sus dueños si el público es regulado por una cuota de admisión, cuyas ganancias serían para los dueños. O bien, la admisión puede ser racionada entre los bañistas, en números calculados para aumentar el disfrute colectivo de la playa, con la posibilidad de que la gente que gusta mucho de ir a bañarse pueda comprar admisiones a las personas que prefirieran tener más dinero que nadar.

Éstos no son "acuerdos de mercado libre". Exigen la intervención de alguna autoridad para establecer un sistema de administración. Sin embargo, el sistema es modelado de acuerdo con los principios del mercado. Crear algo que se parezca a un mercado es un principio de amplia utilidad. No obstante, dista mucho de ser universalmente aplicable. Funciona con las multitudes de las playas públicas, mas no con las que se congregan para observar cómo se quema un edificio, con lo cual obstruyen la labor de los bomberos y provocan que el edificio se quemara más espectacularmente. Las leyes de propiedad artística no evitarán que la gente haga circular rumores maliciosos, o que arruine una película de suspenso al contar el final.

La segunda observación es que los mercados a menudo parecen comportarse hacia una armonía mayor de la que en realidad alcanzan. Algunas consecuencias sociales se han dejado fuera de consideración. Un mercado da la impresión de cumplir un buen trabajo en, la distribución de casas y departamentos para las personas que necesitan un lugar dónde vivir. Sin embargo, sirve de enlace de personas con lugares donde vivir, exclusivamente, no con vecinos; las pautas demográficas, étnicas y culturales de vida serán determinadas en todo el proceso de interacción para elegir casa, vecinos y vecindario. Las transacciones del mercado comprenden sólo al propietario y al arrendatario.

El mercado puede dar la impresión de comportarse bien para la producción y distribución de perfumes, desodorantes y radios portátiles; empero, no hay mercado que determine que las partes localmente interesadas los utilicen o no.

El mercado de las mascotas no refleja el interés de los amantes de las aves en el mercado de los gatos, o de los amantes de los gatos en el mercado de los perros, o el interés de la gente que camina por las calles en el mercado de los animales que ensucian las banquetas. De hecho, el fenómeno de interacción de la posesión de mascotas, y el entrenamiento, control y descontrol de las mascotas, es una extensa actividad de la cual sólo una mínima parte aparece en el mercado de animales, de alimentos para animales, de los servicios veterinarios y, ocasionalmente, del veneno.

De todas las actividades que caben dentro de mi tema, una de las más importantes se encuentra en el límite de los "acuerdos de mercado". Se trata del matrimonio. Amén de todo lo demás que el matrimonio es, en este país constituye un convenio contractual voluntario entre personas que son libres para escoger de lo que se ofrece a su alrededor. Las partes más afectadas son las dos que celebran el contrato.

Cada una ofrece algo complementario a la otra y se espera una división económica del trabajo. La relación es asimétrica en muchos aspectos; pero también. Lo son las relaciones contractuales entre la gente y sus sirvientes, sus amas de llaves, sus socios, sus guías de montañismo, sus tutores, sus pilotos y sus contadores para cubrir los impuestos sobre la renta. Aquí hay algo más que sólo una analogía remota con los contratos bilaterales de servicio exclusivo a largo plazo. La categoría jurídica es, de alguna manera, contractual, y cada vez lo es más; así que podemos concebir sociedades seculares en las cuales el matrimonio se asimilaría al derecho contractual. Negarse a reconocer esto por razones sentimentales o religiosas significa perder una importante característica del contrato de matrimonio.

Sin embargo, tratado sólo como otro contrato privado recíproco de servicio exclusivo a largo plazo significaría perder características aún más importantes del matrimonio. Salvo para los muy ricos, los muy famosos, y en ocasiones los étnicamente leales, el matrimonio es motivado de manera muy privada. La elección del matrimonio está restringida por el idioma, la religión, la geografía y la educación; empero, la gente contrae matrimonio porque quiere y la elección de pareja no es parte de un plan genético o cultural. No obstante, la elección del cónyuge en el agregado tiene *enorme* influencia en los rasgos genéticos, religiosos, lingüísticos, socioeconómicos y geográficos de la próxima generación; El matrimonio mismo, sin considerar a los hijos, afecta al idioma y la religión y la movilidad social y la dispersión o concentración de preferencias, hábitos y costumbres. Aun los que no se casan resultan influidos en gran medida por la frecuencia de los matrimonios de su grupo de edad. Los separatismos raciales y religiosos son afectados drásticamente por los rasgos raciales y religiosos de las parejas casadas. La movilidad económica y la ocupacional son afectadas por la semejanza o por la diferencia dentro del matrimonio en niveles de ingreso y trasfondos ocupacionales, capacidades y habilidades, inteligencia, incapacidades y desventajas.

Las consecuencias sociales del matrimonio hacen de esta actividad uno de los fenómenos capitales en el panorama de la ciencia social. El hecho de que en aspectos importantes sea un proceso de mercado sólo nos habla de una de sus dimensiones.

CONDUCTAS DE INTERACCIÓN

Es hora de dar una enumeración más extensa de las actividades sociales del tipo que he venido describiendo. Para comenzar, regrese usted al público del auditorio y haga extensiones a partir de él. Ese público era un ejemplo de *distribución espacial*. Además de presentarse en los auditorios, se da en la manera como la gente se distribuye en las playas o hacia el frente de un autobús; en la manera como la gente que se abre paso a través de un teatro repleto se queda morosamente en el pasillo, después de obstruir la salida de la gente que aún lucha por salir del local; en la manera como la gente se congrega en fiestas y recepciones donde permanece de pie; y en la manera como las personas forman multitudes en una concentración, un motín o un espectáculo. En una escala mayor, aparece en las pautas de elección de residencia. En movimiento, se da en la búsqueda de la salida en un parque de baseball o en la evacuación del estacionamiento después del juego; en la distancia entre los automóviles en una carretera; y en los tiempos de llegada de la gente que "hace cola" para abordar un avión o para tomar asientos en un espectáculo.

No hay un solo tipo de conducta que cubra todos estos casos. En ocasiones la gente quiere estar cerca de otras personas, a veces se separa; la gente que se encuentra en la orilla de una multitud puede empujar para meterse y la que se halle en medio estará siendo aplastada. Si a todo el mundo le gusta estar en la parte de en medio de una multitud, ésta será densa; si todo el mundo prefiere estar en la orilla de una multitud, ésta se dispersará, e incluso puede no llegar a ser una multitud.

Más compleja resulta la conducta de la gente que desea estar cerca de otras personas o alejada de tipos particulares de otros individuos. La gente se separa y se integra por el sexo, la raza, la edad, el idioma, el vestido o la categoría social. o por pautas de familiaridad y amistad. Los motivos de los individuos pueden producir resultados colectivos asombrosos e inesperados.

En muchas universidades que recientemente se han vuelto coeducativas, o que hace poco tiempo han dejado de segregar los sexos, surge el interrogante ¿ cómo se distribuirían los hombres y las mujeres a sí mismos entre los varios dormitorios y comedores si pudieran escoger las proporciones de hombres y de mujeres con las que les gustaría convivir? En los años setenta en Harvard, había una docena de casas para una población integrada por una tercera parte de mujeres. Estas cifras corresponden a un conjunto sumamente limitado de posibilidades. Cuatro casas podían llenarse con mujeres; ocho, con hombres. Doce casas podían corresponder a una tercera parte de las mujeres. Ocho casas podían albergar a la mitad de los hombres y a la mitad de las mujeres; cuatro tendrían exclusivamente hombres. Una casa podría ser para mujeres; cuatro podían tener la mitad-de hombres y la mitad de mujeres; tres casas tendrían una proporción de dos por una; y cuatro casas serían exclusivamente de hombres. Y así por el estilo.

Incluso si suponemos sólo dos casas podemos descubrir algunos puntos de interés. Supongamos que se trata de comedores y no de habitaciones para dormir; y supongamos que cualquiera de ellos puede albergar a la mayoría de la población si se hace a ésta abarrotar el lugar. ¿Cómo se distribuirán los hombres y las mujeres entre los dos comedores si quedan en libertad de elegir entre las proporciones masculina y femenina en estos dos lugares?

En el más fácil de los casos, todos los hombres y todas las mujeres prefieren una proporción de uno a uno y escogerán el comedor donde los números sean casi los mismos. Supongamos que hay 120 mujeres y 100 hombres, que las mujeres tienen que escoger primero, y que todo el mundo sabe que cada quien prefiere que haya la mitad de hombres y la mitad de mujeres.

Las mujeres esperan que los hombres se distribuyan de manera proporcional a las mujeres en los dos comedores; y, si a éstas no les gusta el sitio demasiado lleno, se distribuyen en la misma proporción entre las dos salas.

Ahora llegan los hombres; y para cuando las tres cuartas partes de ellos hayan llegado, puede haber 40 en una sala y 35 en la otra. Los que llegan más tarde observan una ligera discrepancia y eligen el comedor que tiene el número más proporcionado de personas. En uno de ellos hay 60 mujeres y 40 hombres; y en el otro, 60 y 35. La sala con 40 hombres resulta un poco más atractiva, y los que lleguen después entrarán allí (ahora hay 50 hombres en ese lugar y 35 en el otro). La diferencia se hace ahora más notable, y los próximos 10 hombres entran en la sala con más hombres y en ella se encuentran 60 hombres y 60 mujeres; en la otra hay 35 hombres y 60 mujeres. Los últimos 5 hombres prefieren que en el lugar haya más hombres, y de los 60 se hacen 65; lo cual hace que la proporción del otro sea de 65 y 35.

Si en la otra sala los hombres quedan ahora libres para cambiar de opinión, quizá 10 de ellos considerarán que vale la pena levantarse y cambiar de habitación; la casi igualdad de la otra resulta apreciablemente mejor que la proporción de casi 1:2 en la que ellos se encuentran. Cuando los 10 hombres llegan a la otra sala cambian la proporción de ella a 75:60, y arruinan la casi igualdad; sin embargo, dejan la proporción en 25:60 en la sala de la que salieron (donde algunos hombres más, ahora superados casi en 3:1, prefieren ir donde la proporción se encuentra 5:4). Otros 15 cambian de sala, y dejan tras de sí 10 hombres en una proporción de 6:1; lo cual hace que en la sala donde hay más personas la proporción sea 90:60. Tres a dos es mejor que 6 a 1, de modo que los últimos 10 se dirigen a la sala más llena de gente y elevan su proporción a 100:60.

El marcador final: todos los hombres, que prefieren la proporción 50:50, han logrado una de 100:60. La mitad de las mujeres han quedado superadas 1.6 a 1 y la otra mitad cenará sin hombres. Ningún hombre cambiará de lugar.

Si hiciéramos que 40 hombres se desplazaran obligatoriamente al comedor donde sólo hay mujeres, *todos* los hombres disfrutarían una proporción más satisfactoria, y lo mismo sucedería con todas las mujeres. Sin embargo, los 40 hombres no permanecerán en su lugar: el sitio que tenga más hombres siempre resultará más atractivo, aunque los dos lugares pierdan f. atractivo a medida que los hombres emigren hacia la proporción más atrayente.

Al final, las mujeres que se quedaron en el comedor donde no hay hombres insistirán también en cambiarse, y todo el mundo terminará en un lugar abarrotado.

Esta rápida ilustración -ejemplo, por cierto, del "análisis de equilibrio" - no es para obtener conclusiones. Fue incluida para estimular la curiosidad. Puesto que la asociación y la proximidad (en la residencia o en las reuniones sociales o en los lugares de trabajo, incluso en el matrimonio) son fenómenos tan extendidos, en los últimos capítulos exploraremos los procesos mediante los cuales la gente se mezcla o se separa según la edad, el ingreso, el sexo, la raza o el idioma.

El matrimonio ha sido analizado como ejemplo de los fenómenos que estamos estudiando; empero, vale la pena mencionar algunas dimensiones adicionales. En el matrimonio, la edad y las diferencias entre los esposos están influidas por las edades a las que otros se casan. El divorcio y las posibilidades de volverse a casar dependen de si hay una alta proporción de cambio de pareja en una edad determinada.

Es de destacar que si los divorciados tienen posibilidades de casarse 'con otros divorciados, una proporción alta de divorcio puede hacer más promisorio el divorcio.

El idioma es una conducta casi exclusivamente de adaptación. El idioma que una persona habla depende de los idiomas con los que tenga contacto, sobre todo dentro de su propia familia. No obstante, la concentración y la dispersión de los idiomas en los países bilingües o lingüísticamente separados como Canadá, Finlandia, Suiza, y el primer Israel o los Estados Unidos, muestran tendencias que (si bien resultan de alguna manera dirigidas, sancionadas y estimuladas por las escuelas, el gobierno, los medios informativos Y los señalamientos geográficos) tienen su origen en la decisión y la respuesta individuales. El acento, la gramática y el vocabulario resultan aún más individualistas en su origen; la *jerga* constituye un ejemplo notable de esto.

Cada profesión académica puede estudiar el desarrollo de su propio lenguaje. Algunos términos logran consagrarse, otros no. Un término elegido rápidamente que ayuda a satisfacer una necesidad es imitado en el idioma antes de que alguien se dé cuenta de cuán inapropiado resulta. La gente que se percata de que un término es malo, de todos modos lo usa en una emergencia para ahorrarse el tiempo de pensar en uno mejor, y en la pereza colectiva permitimos que la terminología inapropiada penetre en nuestro idioma por "abandono". Los términos que alguna vez tuvieron significados precisos ganan una aceptación cada vez mayor, llegan a usarse descuidadamente y dejan de comunicar con precisión. A veces se hace un feliz descubrimiento, una palabra cargada precisamente con el conjunto adecuado de significados para satisfacer una necesidad verdadera y ser elegida por unanimidad en el vocabulario. Los invito a seguir leyendo con el oído alerta, en busca de ejemplos del bueno, el malo y el feo.

De la misma índole del idioma son los sistemas de comunicación que surgen de las conductas no dirigidas de los individuos: la difusión del rumor, la habladuría y las noticias, la información y la mala información acerca del sexo y la cocina y la jardinería y la reparación de automóviles; la circulación de bromas y relatos y folklore; y las reglas para el juego y dirimir las disputas. Todo aquel que participa en un sistema de comunicación es parte del sistema. Su participación lo mantiene, lo compone o lo transforma; a veces, colabora en su extinción o en su derrumbe. La gente que suministra información sobre el mercado de las acciones o sobre las carreras de

caballos, sobre dónde comprar de oferta, sobre qué película ver o de cuál restaurante hacerse cliente, cómo evitar ser atrapado, con quién hacer citas y a dónde acudir en busca de ayuda, participan simultáneamente en dos actividades relacionadas. Están transmitiendo información particular sobre la red y también están poniendo en práctica la red.

Las redes informativas, la separación racial, la conducta marital y la creación de un lenguaje a menudo se traslapan y se entrelazan. Con frecuencia se observa que la fuerza laboral de un taller o tienda o compañía de taxis o motel es homogénea. Ya sea irlandesa o italiana, cubana o puertorriqueña, negra o blanca, protestante o católica, la homogeneidad indica propósito o intención. Sin embargo, es probable que el determinante sea una red de comunicación. Los puestos son ocupados por personas que se enteran de que están vacantes; las personas se enteran de que hay vacantes por conocidos suyos que ya trabajan en el lugar donde se ofrecen; los conocidos pertenecen a las mismas escuelas, vecindarios, familias, iglesias y clubes. Asimismo, lo que más se acerca a una garantía de que un nuevo empleado pueda ocupar la vacante es la recomendación de alguien que ya trabaje allí.

No puedo resistirme a la tentación de hacer una digresión para describir un ejemplo de segregación en el cual yo solía participar. En días de cumpleaños, de cuando en cuando llevaba a un grupo de jóvenes a ver a los Medias Rojas. La segunda o la tercera vez me di cuenta -y lo confirmé la cuarta y quinta veces- de que me sentaba en una sección llena de gente que tenía un asombroso parecido con nosotros en los colores que usaban, en sus acentos, su conducta y su indumentaria. No había una segregación abierta. Los asientos cuestan lo mismo, de modo que no me encontraba sentado entre personas que pudieran pagar los asientos que yo podía pagar. Había diez ventanillas para comprar los boletos, y las personas formadas en todas ellas constituían una mezcla de jóvenes y viejos, negros y blancos, hombres y mujeres, bien vestidos y mal vestidos, ruidosos y callados. ¿Por qué siempre terminábamos sentándonos entre gente que se parecía a nosotros?

Tuvieron que pasar algunos años antes de que supiera la respuesta. Las fiestas de cumpleaños requirieron coordinación, de manera que yo compraba los boletos con antelación. Los compraba en la estación Harvard Square del metro. A la mayoría de la gente le gusta sentarse en grupo, y el agente de los boletos se quedará con menos boletos sueltos si para empezar consigue un block de asientos. Así que me sentaba con gente que compraba boletos del mismo block (con la gente que compraba boletos con antelación en HarvardSquare). (Mi relato termina aquí, pero hay emocionantes historias de personas cuyos romances se iniciaron porque concurrían a la misma lavandería automática.)

Para continuar con nuestro enlistado, el tema incluye los sistemas de deferencia, la etiqueta, la categoría social y la jerarquía. Incluye la "conducta de la calle": andar por las calles o mantenerse alejado de ellas; ver hacia adelante o inclinar la cabeza para saludar; pedir direcciones, cerillos, la hora del día o monedas de cambio; y portar armas. Incluye la formación de tumultos y alborotos, conducta de pánico, reglas del camino, señales establecidas de tránsito, y los signos y las insignias por los cuales la gente se identifica a sí misma. Incluye estilo y gusto, peinados y cosméticos, estilos de vestir y joyería, pautas para comer y beber, pausas para tomar café y horas para los cocktails, tabaco, marihuana, modos de eliminar la basura y atravesar las calles en contravención a las señales, obedecer y desobedecer la ley, y acudir o no acudir en ayuda de quien se encuentre en apuros.

Quiero evitar cualquier indicación en el sentido de que haya un solo mecanismo que subyace a todas estas conductas. Todo lo contrario. En algunas ocasiones a la gente le gusta conformarse; en otras desea ser diferente. A veces hay inmunidad en los números: cruzar la calle en contravención a las ordenanzas o fumar marihuana o estacionar en doble fila (la policía no puede levantar infracción a todos los autos estacionados ilegalmente si hay muchos de ellos), y en otras ocasiones una multitud demasiado grande arruina la diversión. A veces la gente necesita compartir una actividad clandestina, y el resultado depende de si hay castigos porque usted se ha

descubierto a un extraño. En ocasiones la gente desea asociarse con otros que sean mayores o más ricos o mejor clasificados o que juegan mejor al bridge o al tenis; en otras circunstancias la gente se siente a gusto por ser mayor o más rico o mejor; y a veces lo mejor es situarse justo en el medio. Si todo el mundo desea quedarse en casa y mirar las aglomeraciones de Times Square por la televisión, no habrá aglomeraciones en Times Square; en tanto que si todo el mundo desea unirse a la multitud que será vista en la televisión, no habrá nadie que lo haga.

En el próximo capítulo examinaremos una clase especial, clase particularmente interesante, de las pautas de la conducta. Hay pautas que tienen la característica de tender a cumplirse en el agregado, sin importar cómo se comporten los individuos que integran los agregados. Las sillas vacías son un ejemplo de ello: no importa cuán alerta y agresivos sean los niños, uno de ellos se quedará sin silla cuando la música se detenga. El póker constituye otro ejemplo: las ganancias y las pérdidas suman cero (menos de lo que debemos pagar por emparejados), sin importar cuán astutamente se juegue a las cartas. Cualquiera de nosotros puede deshacerse de monedas canadienses de 25 centavos al hacerlas circular; empero, no podemos hacerlo de manera colectiva. Una décima parte de los estudiantes siempre se encuentra en el 10% inferior. Y si usted se agrega a todos los vecinos blancos de cada negro de Boston, y se agrega a los vecinos negros de cada blanco en Boston, los números serán idénticos en la medida en que usted se cuide de usar la misma definición de "vecino", "Boston", "negro" y "blanco", así como de llevar las dos cuentas al mismo tiempo.

En el capítulo III abordaremos una media docena de modelos comunes de conducta que los científicos sociales aplican para indagar cómo funcionan algunos de estos procesos. El número de los diferentes mecanismos es grande, pero muchos se repiten una y otra vez en ámbitos enteramente distintos de actividad. Algunos de estos modelos recurrentes tienen su nombre propio (como reflejo del "fenómeno de denominación" que analicé anteriormente): "profecía de autorrealización", "masa crítica", "los comunes", "el mercado de los limones", el "principio de aceleración". Mi propósito al conducidos a este tema será más claro (si aún no resulta transparente) después de que haga mi mejor esfuerzo en el capítulo III para demostrar la utilidad de algunos de los modelos que se han creado con el objeto de explorar este rico y complicado tema.

Posteriormente, los capítulos IV y V ilustrarán este tipo de análisis con cierto detalle mediante el examen de los procesos de "clasificación y mezcla", segregación e integración.

Casi ninguna elección resulta tan interactiva e interdependiente como la que decide con quién asociarse, con quién vivir, con quién trabajar o jugar, con quién comer o beber, o junto a quién sentarse. El capítulo IV se centra en clasificaciones discretas como la raza, el color, el sexo o el idioma; el capítulo V trata la clasificación mediante variables "continuas" como la edad, el ingreso o el nivel de capacidad. Después, el capítulo VI se ocupa de un conjunto de elecciones que aún no está enteramente disponible, elecciones que pueden volverse disponibles y que pueden ser decisivamente interdependientes (como escoger el sexo de nuestros hijos).

Finalmente, y de manera más rigurosa, el capítulo VII muestra cómo puede elaborarse cierta teoría formal a partir de esas ideas. Se trata de un capítulo más exigente que los otros, más lento para leerse y menos fácilmente comprensible. Al igual que la lectura de planos, la lectura de los diagramas de este capítulo puede ser dominada casi por cualquiera, pero sólo con aplicación. No conozco una manera más sencilla de lograr acceso a este tema ricamente abigarrado y universalmente significativo. Espero que los primeros capítulos logren despertar el interés necesario para atacar y conquistar el último. A lo largo de la mayoría de los primeros seis capítulos -con la posible excepción de algunos diagramas hacia la parte final del capítulo IV y un poco de álgebra elemental que aparece en el capítulo v- debería ser posible avanzar sin dificultad, *con* pausas ocasionales, pero más para reflexionar que para estudiar. Si usted lee el capítulo VII pensando que debiera resultar instantáneamente transparente, se llevará una desilusión. La lectura de los diagramas es un poco como aprender un idioma: la fluidez sólo llega con la práctica. Los

lectores que conozcan el análisis diagramático por la economía o por otras disciplinas tendrán, no obstante, que detenerse en los diagramas del capítulo VII; los lectores que no estén tan familiarizados con ellos tendrán que detenerse un poco más. Es probable que toda la ayuda que usted necesite sea simplemente saber que la mayor parte del capítulo VII no pretende resultar inmediatamente obvia.