
LAS DECISIONES DE LOS ECONOMISTAS: COASE Y LOS SESGOS COGNITIVOS EN EL TRABAJO TEÓRICO

*Mario García Molina**

*Liliana Chicaíza Becerra***

En 1981, Ronald Coase dictó la tercera Conferencia Warren Nutter en el American Enterprise Institute for Public Policy Research. La tituló “Cómo deberían escoger los economistas” y era un comentario crítico sobre la distinción entre economía normativa y economía positiva propuesta por Friedman (1953). Es un texto atípico en la obra de Coase, quien no solía ocuparse de cuestiones metodológicas y señaló que no tenía mucha preparación en filosofía de la ciencia y “no pronunciaba con facilidad palabras como epistemología” (Coase, 1994, 16). Sus argumentos se basaban en su experiencia como investigador y editor sobre las prácticas de la economía. Sus comentarios son interesantes porque dan luz sobre el quehacer de los economistas y reflejan la visión de uno de los economistas más influyentes de las últimas décadas. Además, muestran algunas convergencias con la economía del comportamiento.

La primera parte del artículo presenta los argumentos de Coase. La segunda hace evidentes las conexiones con otros autores. La tercera presenta algunas conclusiones.

CRÍTICA DE FRIEDMAN

El artículo de Friedman (1953) fue central en las discusiones metodológicas en economía durante el siglo XX (Mäki, 2009). Puesto

* Doctor en Economía, profesor titular de la Universidad Nacional de Colombia y profesor investigador de la Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia, [mariogarciamo@gmail.com].

** Doctora en Economía y Gestión de la Salud, profesora titular de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia, [lilianachicaiza@yahoo.es]. Fecha de recepción: 29 de septiembre de 2013, fecha de modificación: 5 de octubre de 2013, fecha de aceptación: 22 de octubre de 2013. Sugerencia de citación: García M., M. y L. Chicaíza. “Las decisiones de los economistas: Coase y los sesgos cognitivos en el trabajo teórico”, *Revista de Economía Institucional* 15, 29, 2013, pp. 21-39.

que lo que aquí interesa son los argumentos de Coase, basta señalar que Friedman propuso una distinción entre economía positiva, que explicaría el comportamiento, y economía normativa, que señalaría cómo debe ser el comportamiento. Con respecto a la primera, Friedman sostenía que lo importante no era el realismo de sus supuestos sino la capacidad predictiva de los modelos.

Para Coase, la idea de que el valor de una teoría económica residía únicamente en su capacidad predictiva es errónea. Pensaba que toda teoría tiene implicaciones y que la mayoría de los economistas no respaldaría una teoría si pensara que sus implicaciones no se cumplen. También señaló:

Una teoría no es como un horario de aerolíneas o de buses. No estamos interesados simplemente en la exactitud de sus predicciones. Una teoría también sirve como base para pensar. Nos ayuda a entender lo que pasa al permitirnos organizar nuestros pensamientos (Coase, 1994, 16).

Consideraba que, al escoger entre una teoría que predice bien pero poco aclara cómo funciona el sistema, y otra que da una buena comprensión pero predice mal, la mayoría de los economistas optaría por la segunda. En suma, la propuesta de Friedman no concuerda con el comportamiento de los economistas.

Friedman defendió la idea de que las teorías no se deben juzgar por el realismo de sus supuestos con el ejemplo de las hojas de un árbol que se distribuyen:

como si cada una de ellas buscara deliberadamente maximizar la cantidad de luz solar que recibe [...] como si conociera las leyes físicas que determinan la cantidad de luz solar que recibiría en diversas posiciones [...] A pesar de la falsedad aparente de estos “supuestos”, la hipótesis, tiene gran verosimilitud a causa de la conformidad de sus implicaciones con la observación (Friedman, 1953, 66-67).

Coase replicó que, así se supusiera que las hojas estaban suscritas a *Investigación y Ciencia* y al *Journal of Molecular Biology* y que entendían las implicaciones de lo que allí se decía para su ubicación, la teoría ofrecía una base deficiente para pensar en las hojas o los árboles (Coase, 1994, 17). Y dio un ejemplo adicional relacionado con la economía:

En los últimos años podríamos haber predicho las políticas petroleras y de gas natural del gobierno estadounidense si hubiésemos supuesto que el propósito del gobierno era aumentar el poder y el ingreso de los países de la OPEP y reducir el nivel de vida en Estados Unidos. Pero estoy seguro de que preferiríamos una teoría que explicara por qué el gobierno, que presumiblemente no quería llegar a esos resultados, se vio obligado a adoptar políticas que afectaban los intereses de su país (Coase, 1994, 17-18).

Este argumento cobra fuerza en situaciones complejas, en las que es difícil predecir los resultados. En particular, suponer que un agente no solo es racional sino que hace cálculos sumamente complejos (y, además, sin cerebro, como las hojas del árbol) no resuelve el problema de cómo surgen estos resultados en entes que no piensan (las hojas) cuyo comportamiento es sencillo (basado en reglas y hábitos).

Por último, Coase destaca el aspecto más extraño del artículo de Friedman: que no es una teoría positiva sino, en el mejor de los casos, una teoría normativa.

Lo que debe mostrarse para que los criterios de Friedman se puedan aceptar como teoría positiva es que cada economista escoja, de hecho, entre las teorías en competencia siguiendo tales criterios [proporcionar predicciones válidas y significativas de fenómenos aún no observados] (Coase, 1994, 18).

Luego cita a su favor tres episodios de la historia del pensamiento de la década de 1930, su etapa formativa y de cambios trascendentales en la disciplina. Primero describe la excitación que causaron las conferencias de Hayek sobre precios y producción en la London School of Economics (Hayek, 1931). Coase señala que este fue el conjunto de conferencias más exitoso de la época en la LSE.

A pesar de la dificultad para entenderlo, Hayek cautivó a la audiencia. Lo que decía nos parecía de suma importancia y nos hizo ver cosas que antes nos pasaban desapercibidas. Después de escuchar estas conferencias, sabíamos por qué había una depresión. [...] Lo que hoy me resulta extraño es la facilidad con que conquistó a la LSE. Creo que se trataba de una falta de precisión en el análisis existente o, al menos, en nuestra comprensión, que llevaba a que su análisis pareciera proporcionar una manera de pensar bien organizada y fructífera sobre el funcionamiento del sistema económico como un todo. El análisis hayekiano no hacía predicciones, hasta donde alcanzo a ver, excepto que explicaba por qué había una crisis. Lo que sí se puede decir es que el análisis parecía consistente con todo lo que observábamos (Coase, 1994, 19).

Después recuerda la revolución keynesiana. A pesar de la reticencia inicial, tres años después de la publicación de la *Teoría general*, el keynesianismo era la nueva ortodoxia en Inglaterra y en 1944 incluso Robbins defendió las nuevas ideas sobre el empleo.

La rápida adopción del sistema keynesiano surgió, creo, porque su análisis, en términos de los determinantes de la demanda efectiva, parecía llegar a la esencia de lo que ocurría en el sistema económico y era (al menos en general) más fácil de entender que las teorías alternativas [...] Es difícil sostener que el análisis keynesiano se adoptó porque ofrecía “predicciones precisas de fenómenos aún no observados” (ibíd., 29).

El comentario de Coase sobre Robbins es significativo porque Robbins y la LSE eran el bando opuesto a Keynes y a la Escuela de Cambridge. De hecho, Hayek fue invitado a dar sus conferencias con

la esperanza de ayudar a formar la oposición a Cambridge (García, 1999; 2005).

Coase subraya que la nueva teoría explicaba el desempleo masivo pero no era un fenómeno no observado. Y que la teoría de Keynes desplazó a la de Hayek, que también explicaba cómo se podía llegar al desempleo masivo pero ya no parecía tan satisfactoria como base para pensar los problemas de la economía como un todo.

El tercer episodio es el de los libros de Chamberlin y Robinson de 1933 y el auge de la teoría de la competencia imperfecta en los años siguientes, que Coase atribuye al estado insatisfactorio de la teoría de los precios, como se aprecia en el artículo de Sraffa de 1926 sobre las leyes de rendimientos en condiciones competitivas. Coase señala que en 1949 Stigler usó un argumento friedmaniano al sostener que la teoría de la competencia monopolística se debía adoptar “si contenía predicciones diferentes o más precisas (comprobadas por la observación) que la teoría de la competencia”, y que pasadas varias décadas nadie había hecho las pruebas empíricas para efectuar esa comparación (Coase, 1994, 23).

Todo esto muestra que la teoría de Friedman no se sostiene como teoría positiva y que es, más bien, normativa. Así considerada, ¿funciona mejor? Coase piensa que, si los economistas siguieran a Friedman, compararían las nuevas teorías con las existentes en su capacidad para predecir fenómenos aún no observados (ibíd.).

Aquí aparece el problema de que, en general, no se dispone de los datos necesarios o, al menos, de la manera que se requiere, y que es necesario procesarlos antes de hacer las pruebas. ¿Quién estaría dispuesto a hacer todo ese esfuerzo? Alguien que crea *a priori* en la nueva teoría podría estar dispuesto para convencer a los escépticos; y alguien que no crea en la nueva teoría podría estar dispuesto para mostrar su error a los creyentes. Pero se necesita que algunos crean en la nueva teoría, porque nadie perdería tiempo tratando de mostrar que una teoría en la que nadie cree es falsa (ibíd., 24).

Dudo que se pueda encontrar un editor de una revista académica dispuesto a publicar un artículo con esos resultados. Si todos los economistas siguieran los principios de Friedman a la hora de escoger entre teorías, ninguno creería en una teoría antes de que se la haya verificado empíricamente, con el resultado paradójico de que no se harían tales pruebas. Esto es lo que quiero decir cuando afirmo que aceptar la metodología de Friedman provocaría la parálisis de la actividad científica. Se seguiría trabajando, sin que surgieran nuevas teorías (ibíd.).

Es muy difícil encontrar resultados negativos en las revistas académicas, con pocas excepciones, como el *Journal of Negative Results in*

Biomedicine y el *Journal of Articles in Support of the Null Hypothesis* en psicología.

Pero si la mayoría de los economistas decide en qué creer antes de tener evidencia empírica, ¿cuál es el papel de las pruebas empíricas? Para Coase, en el campo de la teoría pura (neoclásica, aunque no usa el término), la evidencia cumple un papel mínimo o nulo, pues se basa en construcciones lógicas derivadas de supuestos axiomáticos, aparentemente evidentes –como que las personas prefieren \$100 a \$10– de los que se deducen predicciones generales, como que una mayor demanda aumenta los precios. Estas no son verdaderas predicciones porque son abstractas y generales, y porque en la práctica es difícil conocer las condiciones de la demanda, que más bien se infieren del resultado. En su experiencia como editor del *Journal of Law and Economics*, Coase constató que muchos artículos cuantitativos modernos no prueban una teoría, solo miden el tamaño de efectos cuya naturaleza no está en discusión, pero cuya magnitud se desconoce, como el impacto negativo del control estatal a la entrada de bancos en el número de bancos (ibíd., 25). Otros intentan probar una teoría ideada por el autor y elaboran un modelo, seguido de regresiones que pueden tener resultados no significativos pero con el signo adecuado. Y las pocas veces que reportan resultados que no coinciden con lo que se esperaba, no rechazan la teoría y dicen que se necesitan más estudios (ibíd., 26). En los pocos casos que contrastan empíricamente varias teorías, es dudoso que los resultados hayan cambiado las opiniones de los autores. “Mi impresión es que una mejor descripción de estos estudios cuantitativos es la de exploraciones con ayuda de una teoría [ya existente, no derivada de la investigación]” (ibíd.). Respalda su afirmación con la observación de Kuhn acerca de que las leyes científicas suelen anteceder a las mediciones:

Para descubrir una regularidad cuantitativa, normalmente se debe saber qué regularidad se busca y los instrumentos deben ser adecuados a esa tarea; aún así, la naturaleza puede no dar resultados consistentes o generalizables sin dar antes la pelea (Kuhn, 1961, 219) [...] La naturaleza responde a las predisposiciones con las cuales la aborda el científico que mide (ibíd., 200).

En palabras de Coase, “si los datos se torturan lo suficiente, la naturaleza siempre confesará (Coase, 1994, 27).

Además de hacer más claras las implicaciones de una teoría, los estudios cuantitativos cumplen una función de mercadeo. Para Coase, los economistas eligen una entre varias teorías, y los estudios cuantitativos promocionan una de ellas. Por eso buscan atraer a los incrédulos mostrando en forma absoluta y persuasiva que la teoría es

correcta. En un mundo de teorías rivales, estos estudios sirven para convencer a los posibles consumidores (ibíd., 28).

Es natural, entonces, que los resultados de distintas escuelas o grupos de investigadores concuerden con sus creencias *a priori*. No se necesita manipular indebidamente los datos porque, de nuevo siguiendo a Kuhn, las diversas teorías reflejan visiones del mundo distintas, usan técnicas distintas y llevan a resultados empíricos distintos (ibíd., 29). Coase deduce que es saludable que se obtengan resultados diferentes porque la diversidad de productos refuerza la competencia en el mercado de las ideas. Una idea que coincide con las ventajas de la diversidad desde un enfoque evolutivo. Pero la elección entre teorías rivales puede provocar problemas.

En la discusión pública, en la prensa y en la política, las teorías y los hallazgos no se adoptan para facilitar la búsqueda de la verdad, sino porque conducen a ciertas conclusiones de política. Las teorías y los hallazgos se vuelven armas en una batalla de propaganda [...] y los académicos terminan aceptando teorías porque defienden ciertas políticas. Creo que muchos de nosotros conocemos casos en que un académico con trabajo sólido sufrió porque en ese momento se consideraba que sus conclusiones de política eran inaceptables (ibíd., 30).

En otro escrito, Coase habló de la propaganda y el mercado de las ideas. En su conferencia sobre la primera enmienda a la Constitución de Estados Unidos señaló que era curioso que la publicidad comercial se incluyera en la esfera del mercado de bienes y que estuviese sujeta a regulación, mientras que si esas mismas opiniones aparecieran en un libro serían objeto de la primera enmienda, y se les garantizaría la libertad de expresión. Citó a su coeditor y cofundador del *Journal of Law and Economics*, Aaron Director¹, como defensor de esta opinión, quien manifestó que la idea de libertad en el intercambio de las ideas (p. ej., en John Milton en el siglo XVII) era anterior a la idea de la libertad en el intercambio de bienes (p. ej., en Smith en el siglo XVIII) y tenía orígenes diferentes. Coase pensaba que el origen de esta visión era la creencia de los intelectuales en que su ocupación (ligada al mercado de ideas) es más importante que la de los demás (ligada al mercado de bienes). Es natural que otros mercados deban ser regulados, pero no el mío, es lo que ellos estarían diciendo. Pero Coase consideraba que los principios en los dos mercados debían ser idénticos. En presencia de externalidades positivas (asociadas a las ideas), la falla del mercado respaldaría la intervención estatal, por ejemplo. Lo mismo ocurriría en caso de que el consumidor nada sepa de la calidad del producto (“es difícil creer que el público en general

¹ Prestigioso profesor de derecho y cuñado de Milton Friedman. Militó en la izquierda en su juventud y se inclinó al conservadurismo en Chicago.

está en mejor posición para evaluar y escoger entre diferentes puntos de vista económicos y de política social que entre diferentes tipos de alimentos” (Coase, 1974, 389-390).

No obstante, consideraba que a largo plazo el mecanismo funciona al revés, y que los economistas tienden a cambiar de punto de vista en política para acomodarse a los hallazgos, porque no buscan maximizar su ingreso monetario sino su prestigio, y en general no están dispuestos a vender explícitamente sus posiciones de política contra toda evidencia. En especial, porque ganan el respeto de los demás economistas por trabajos que el ciudadano común no entiende. “El respeto y la posición se obtienen al hacer un trabajo que cumpla los estándares de la profesión. Esta regulación mediante organizaciones profesionales nos aísla en buena medida de las presiones externas” (Coase, 1994, 31). Pero se introduce así el peligro de que la implementación de esos estándares mediante su influencia en los cursos, el financiamiento de la investigación, las publicaciones, el empleo, todos los cuales tienen algún elemento de política, puedan ser tan rígidos que impidan el desarrollo de nuevos enfoques (ibíd.). Coase señala que el área de derecho y economía surgió en las escuelas de derecho y no en las de economía, ya que la visión restringida de los economistas los hacía poco interesados en el tema (ibíd., 32). Un sistema académico saludable para los economistas sería uno con relativa libertad, donde los entes que financian la inversión tengan variedad de criterios, y donde las escuelas y departamentos gocen de una considerable autonomía (ibíd.). Es interesante que la discusión tome un giro hacia elementos institucionales, donde los sistemas de reglas estructuran la acción de las personas en la sociedad.

CONEXIONES

Las ideas expuestas en la sección anterior coinciden en parte con lo que dicen autores pertenecientes a otras disciplinas. Coase no se oponía a este tipo de análisis porque pensaba que las fronteras entre economía y psicología, sociología o ciencia política, así como las áreas compartidas, eran trazadas por la competencia entre ellas (ibíd., 35). Veamos algunas de esas conexiones.

HISTORIA DE LA CIENCIA

Tomemos en primer lugar la discusión sobre teoría y medición. Coase retoma los planteamientos de Kuhn (1961), aunque pasa por alto algunas diferencias entre la física y la economía. Kuhn parte de la

dicotomía entre el libro de texto —que da una imagen ahistórica de las teorías aceptadas en una ciencia—, y los artículos de las revistas, que debaten las teorías en construcción. Esa separación es una innovación reciente en economía.

Desde la *Riqueza de las naciones* hasta los *Principios de economía* de Marshall, publicado en diferentes ediciones entre 1890 y 1920, e incluso hasta el *Tratado sobre el dinero* de Keynes (1928), los libros que usaban los estudiantes eran los mismos en que los autores exponían sus teorías, por ello la presentación solía incluir la discusión con teorías anteriores. Además, el avance de la disciplina no era impulsado por la difusión en revistas especializadas sino por los libros. Aunque hubo divulgadores, como Bastiat y Say, los suyos no eran libros de texto similares a los manuales de física. Por ejemplo, no hacían una presentación matemática con ejemplos y ejercicios. Solo a mediados del siglo pasado, con las obras de Tarshis y Samuelson, en 1947 y 1948, aparecieron libros de texto con la separación, hoy corriente, entre microeconomía y macroeconomía (García, 1999). Los manuales de la segunda mitad del siglo sí se parecen a los textos de física.

El período de formación de Coase en la LSE (entre 1930 y 1932, y como profesor hasta 1951) coincide con la transición literaria hacia la separación entre libros de texto y artículos científicos. Muchos de los ejemplos de Coase corresponden a ese período o a uno anterior, como en su escrito sobre el método en Marshall (Coase, 1975). En particular, sus ejemplos sobre la aceptación de las ideas de Hayek en la LSE, sobre la competencia monopolista y la revolución keynesiana son anteriores a la separación entre libros teóricos y libros de texto. De hecho, *Precios y producción* de Hayek (1934) empieza con una sección dedicada a la historia del pensamiento que mereció los elogios de Sraffa como “modelo de claridad” (1932, 42).

Esta diferencia entre física y economía es importante porque, para Kuhn, la función de la medición no se ve en los libros de texto sino en los artículos de revista, donde se observa el desarrollo de teorías, en el campo de la física.

En los artículos científicos, la medición no se usa para probar teorías, pues a menudo se escriben mucho después de haberlas aceptado. Su objetivo es más bien reducir la diferencia entre datos empíricos y deducciones teóricas y afinar “la demostración explícita del acuerdo previamente implícito y aceptado por la comunidad entre la teoría y el mundo” (Kuhn, 1961, 192). El científico que hace esta operación no prueba la teoría porque, en caso de fallar, lo único que demuestra es su incompetencia. Buena parte del éxito de esta tarea depende de

la construcción de instrumentos y la realización de mediciones que permitan probar aquello que la comunidad ya acepta.

En cambio, el genio de un Galileo o un Newton se refleja en la capacidad de “saltar más allá de los datos” y llevar a los demás científicos al borde de las capacidades de la instrumentación, dejando al talento, relativamente diferente, del experimentador y el instrumentista el de superarlo mediante nuevos instrumentos y mediciones, porque las ya existentes no dan resultados inequívocos (Kuhn, 1961, 194). Kuhn resalta que la medición puede hacer evidentes algunas anomalías que pueden llevar a una revolución científica. Aquí el problema es si ha habido revoluciones científicas en economía, algo que está sujeto a debate (García, 1999).

Para Kuhn la experimentación es importante en disciplinas con teorías totalmente matematizadas. En las ciencias físicas, la matematización ocurrió entre 1800 y 1850, mientras que la formalización de la economía cobró notoriedad en la segunda mitad del siglo XX, por obra de la Fundación Cowles y la Sociedad Econométrica, entre otros. Coase (1975) estaba al tanto de esa tendencia pero mostró cierto pesimismo.

Un punto importante adicional es que Kuhn distingue entre experimento y medición. Para ser justos, la idea de Friedman sobre las predicciones se puede interpretar de tal modo que hace referencia a predicciones de eventos aún no observados que se pueden poner en evidencia en un experimento. Pero en ese caso bastaría recordar que la economía no es una ciencia experimental para refutar a Friedman.

Un campo en el que se desarrollaron nuevos instrumentos de medición es el de la econometría. Pero los modelos econométricos desarrollados en macroeconomía por Lawrence Klein, y que le hicieron merecedor del Premio Nobel, no pretendían confirmar una teoría sino ayudar a las aplicaciones de política económica.

En todo caso, los argumentos de Kuhn quizá sean más aplicables a la economía neoclásica de hoy, que está más matematizada y se presenta en forma más ahistórica que hace 50 años.

SESGOS COGNITIVOS

Un segundo punto que merece un examen más detenido es que los argumentos que Coase retoma de Kuhn se refieren a la historia y la sociología de la ciencia. En manos de Coase cobran importancia los argumentos sobre psicología y toma de decisiones del investigador.

Cuando Coase señala que muchos de los resultados prueban la teoría en la que el autor ya cree, va más allá de Kuhn, e introduce lo

que en economía del comportamiento se llama sesgo de confirmación: la tendencia a seleccionar y usar la evidencia en favor de una de las posibles explicaciones (Nickerson, 1998). Este sesgo cubre la falta de imparcialidad, que puede obedecer a que la persona tiene interés en uno de los resultados (el sesgo de confirmación motivado que comentamos más adelante), pero que también se presenta cuando la persona no tiene un interés particular a ese respecto (sesgo de confirmación no motivado).

El paradigma sobre el sesgo de confirmación es el estudio de Wason (1960), quien mostró que para encontrar la regla que generaba una secuencia de números, los sujetos del experimento proponían hipótesis y buscaban si se daban ejemplos que respaldaran la hipótesis. No buscaban evidencia que la refutara, como se esperaría si se siguiera a Popper. En los experimentos de Wason y en muchos de los experimentos posteriores, los sujetos no tenían interés particular en que su hipótesis fuera cierta. Se ha observado que las personas muy fácilmente se forman ideas sobre una situación a partir de la primera evidencia y dan menos peso a la evidencia posterior (Sherman et al., 1983), luego se apegan a ellas y dan primacía a la evidencia que la respalda. Esto ocurre incluso ante sólida evidencia contraria a la hipótesis. Ross et al. (1975) mostraron que las opiniones sobre el comportamiento de otros individuos se mantenían incluso cuando se mostraba a los sujetos que la evidencia inicial en la que habían basado sus juicios era falsa. E incluso cuando la información es costosa (en cuyo caso cabría esperar que los individuos sean más cuidadosos en su recopilación e interpretación) se presenta el sesgo de confirmación tanto en la adquisición de información como en su interpretación (Jones y Sugden, 2001).

Los experimentos mencionados se hicieron con personas comunes, y cabe pensar que los científicos son más cuidadosos. No obstante, hay abundante evidencia del sesgo de confirmación entre científicos: entre investigadores en medicina (Goodyear, van Driel y Arrow, 2012; Cox y Popken, 2008), psiquiatría (Mendel et al., 2011), psicología (Hergovich, Schott y Burger, 2010), biología (van Wilgenburg y Elgar, 2013) e ingeniería (Lehner et al., 2009). Se ha demostrado su existencia entre grandes científicos, como Galileo, Newton, Leibniz (Nickerson, 1998) y Pasteur, que se negó a publicar los resultados de sus experimentos que parecían favorecer la generación espontánea (Farley y Geison, 1974). En la recepción de Darwin entre los naturalistas (Gigerenzer et al., 1989) y en la expedición al África Occidental para tomar fotos del eclipse de sol de 1919 que probaran la predicción de Einstein de que

el campo gravitacional afectaba el camino de la luz. En este caso, los datos tenían mucho ruido y se debía decidir qué fotos publicar. Las que se seleccionaron lo fueron porque concordaban con la teoría de la relatividad, y esto las invalidaba como prueba de la teoría (Collins y Pinch, 1993, 45). También se ha encontrado ese sesgo en jueces de la Corte Suprema de Estados Unidos (Harvey y Woodruff, 2013).

Los científicos están sujetos a este sesgo por varias razones. En primer lugar, son seres humanos y en varias etapas de la investigación, en especial al comienzo, cuando se están formando intuiciones, predomina el pensamiento no formal y no la validación mediante datos. En segundo lugar, hay evidencia de que existe predisposición genética al sesgo (Doll, Hutchison y Frank, 2011), así que los científicos son tan propensos al sesgo como el resto de la población, salvo que tuvieran una configuración genética distinta. Kahneman, Lovalló y Sibony (2011) suponen que todos estamos potencialmente sujetos a este sesgo.

Todo apunta a que cierto grado de sesgo es inevitable. Pero, ¿es tan malo? Desde la perspectiva popperiana, sí. Aunque el mismo Popper haya tenido sus propios sesgos, pues ideó el falsacionismo para atacar las ideas basadas en la economía política de Marx, el psicoanálisis de Freud y la psicología de Adler.

En todo caso, la idea de buscar primero situaciones en que la teoría se cumple no es descabellada. Tomemos uno de los ejemplos típicos del sesgo de confirmación. Se muestran a los sujetos cuatro cartas sobre una mesa. Se les indica que todas tienen una letra de un lado y un número del otro y se les pide decidir si es cierto que “todas las cartas con vocal de un lado tienen un número par del otro”. En la cara visible, una de las cartas tiene una vocal, otra una consonante, otra un número impar y la última un número par. Para evaluar la veracidad de la afirmación, los sujetos deberían voltear algunas cartas y ver lo que hay del otro lado. La pregunta es: ¿cuáles voltear? La mayoría solo voltear la carta con la vocal para ver si hay un número par en el otro lado. Aquí efectivamente buscan evidencia que respalde la hipótesis, no evidencia en contra: si la buscaran también deberían voltear la carta impar, ya que si tiene una vocal del otro lado mostraría que la afirmación es falsa. No parecen entender que “P implica Q” equivale a “no Q implica no P”.

Nickerson (1998) considera necesario distinguir entre dos tareas que pueden estar resolviendo los sujetos: si la pregunta solo se refiere a las cuatro cartas sobre la mesa, el procedimiento correcto sería voltear la vocal y el impar. Pero si se refiere a un conjunto de cartas mayor a las que están en la mesa, voltear la carta impar puede o no tener

sentido dependiendo de otros supuestos, por ejemplo, del número de cartas y de la frecuencia relativa de los diferentes grupos.

Para mayor claridad, consideremos la afirmación “Todos los cisnes son blancos”. Para verificarla podemos tomar cisnes y mirar si son blancos. Pero la afirmación es lógicamente equivalente a “Todas las cosas no blancas son no cisnes”. En ese caso podríamos considerar que un zapato negro sería evidencia de que todos los cisnes son blancos, pero es irrelevante en la práctica.

Si se examinan los posibles orígenes del sesgo se puede entender por qué es tan extendido. El hombre es un animal social con habilidades cognitivas para interactuar con sus congéneres. Y se ha observado que la búsqueda de información que corrobore la hipótesis es consistente con la idea de que las personas son buenas a la hora de detectar violaciones al contrato social (cuando se cumple P pero no Q). Supongamos una situación en que la regla social dice “cuando se toca un elemento que contamina (P) se deben lavar las manos (Q)”. La lógica de observar cuándo se cumple P y buscar si se cumple Q sirve para detectar a quienes violan la regla social (aquellos con P y no Q) (Nickerson, 1998). En ese caso, el sesgo aparente es un buen resultado evolutivo. Además, cuando los problemas surgen en situaciones sociales concretas son más fáciles de solucionar para los individuos que los problemas lógicos abstractos (Kenrick et al., 2007). Por último, en situaciones complejas o con alta incertidumbre, es menos exigente en términos cognitivos buscar las situaciones en que la hipótesis se cumple.

Pero hay que recordar que en la teoría también existen situaciones en las que hacer eso conduce a error. Por ello, es deseable evitar el sesgo. ¿Cómo? Se han presentado varias propuestas.

Kahneman, Lovallo y Sibony (2011) argumentan que no se puede evitar el sesgo en forma individual pero que sí es posible en grupos. Sugiere que las juntas directivas pueden ayudar a los ejecutivos porque ven más fácilmente los sesgos de los que defienden una idea que los propios.

En la revisión sistemática de literatura médica se recomienda que varias personas seleccionen los artículos por separado y que luego se comparen los resultados. Esto ayuda a evitar sesgos individuales, salvo que los revisores compartan el mismo sesgo. El método de arbitraje por doble ciego busca eliminar o disminuir los sesgos mediante la interacción controlada de editores, evaluadores y autores. Como bien debía de saber Coase, un buen editor intenta controlar los sesgos mediante la selección adecuada de los evaluadores.

Una propuesta del ámbito de la ficción es la del Dr. House, quien integra su equipo con médicos que no piensan como él. Quizá la propuesta más original sea la del décimo hombre en la novela *Guerra Mundial Z* (Brooks, 2006): la inteligencia israelí intenta evitar sorpresas como la del Yom Kipur, en la que no se consideró la información disponible porque nadie creía que fuese posible una invasión. Se decide entonces que cuando en un comité de diez personas las primeras nueve consideren que una situación es imposible, es deber del décimo hombre proseguir la investigación suponiendo que sí es posible, por absurda que parezca. Si un informe dice que hay un levantamiento de zombies y nueve miembros consideran que es absurdo que existan zombies, el deber del décimo es buscar información suponiendo que los zombies existen.

El punto no es que los comités se dediquen a cazar zombies, ni que el trabajo en equipo resuelva el sesgo (existen contraejemplos como el de Tschan et al., 2009, en toma de decisiones clínicas). Lo importante es que el diseño de la interacción social entre miembros de una comunidad puede ayudar a esa comunidad a evitar el sesgo de confirmación. Esta idea concuerda con la idea de Coase de que las universidades y la estructura de la interacción entre académicos era lo que permitía progresar a pesar de los sesgos de los economistas individuales. En otras palabras, la solución al sesgo es institucional.

INTERESES

Los comentarios anteriores se referían al sesgo de confirmación no motivacional, que se presenta aunque el científico no tenga interés en un resultado u otro. Es posible que, en ciencias naturales, el prestigio y la reputación introduzcan fuertes intereses para defender una posición; en economía los intereses pueden ser aún más fuertes. Puesto que las posiciones teóricas tienen consecuencias de política que afectan a la sociedad, es fácil que el economista tenga un sesgo de confirmación motivacional.

Si bien Coase argumenta que el prestigio puede llevar a que el economista cuide no defender sus intereses en forma demasiado evidente, conviene estudiar cómo se enfrenta el problema en otros campos. El más desarrollado en este aspecto es la medicina y, en general, las ciencias de la salud. Se sabe que los médicos están sometidos a fuertes presiones debido a los intereses de diferentes grupos, tales como la industria farmacéutica. El principio para manejarlos en la publicación de una investigación, en especial de ensayos clínicos, es muy sencillo: declarar los conflictos de interés.

El conflicto de interés no es incompatible con la publicación. El problema de impedir la publicación de resultados de investigaciones financiadas por un grupo de interés es que se puede privar a la comunidad de evidencia importante. Por ello, los conflictos de interés se hacen explícitos en las publicaciones y en la formación de comités que toman decisiones de política pública. Cuando se habla aquí de conflictos de interés, se habla de algo menos simple de lo que parece a simple vista: pueden ser directos (cuando se refieren directamente a la persona) o indirectos (cuando se refieren a parientes cercanos). Pueden ser financieros (el investigador fue financiado por la compañía cuyo producto está evaluando) o personales (el investigador tiene un pariente cercano con la enfermedad que está investigando). En cualquier caso, el investigador debe hacer explícitos esos intereses, aunque las políticas difieran según la entidad y la revista. En 2009, el Comité Internacional de Editores de Revistas Médicas (ICMJE) elaboró un formato único para que los autores declararan los conflictos de interés. Una característica de este formato es que no contempla los conflictos personales y los indirectos, porque es difícil establecer definiciones precisas en casos distintos al del pago monetario por una compañía interesada, y porque la búsqueda de intereses indirectos es invasiva y crea nuevos dilemas éticos (Drazen et al., 2010). Un indicador de qué tan efectivas son estas políticas se presenta en un estudio de Okike et al. (2009), en el que se encontró que un 80% de los médicos financiados por compañías productoras de aparatos ortopédicos revelaron ese conflicto de interés en sus publicaciones. Lo y Ott (2013) argumentan que no se trata de reducir los conflictos de interés sino de reducir los sesgos que puedan introducir, lo que nos lleva a los problemas planteados en la sección anterior.

Entre los economistas no es usual declarar los conflictos de interés; el resultado es que pueden ser invisibles para los mismos investigadores (como mostró el filme *Inside Job*). Al parecer, a causa de la polémica suscitada por esta película y por situaciones como la del informe de Mishkin sobre la fortaleza de la economía islandesa, justo antes de que el país cayera en crisis (financiado por la Cámara de Comercio de Islandia), la *American Economic Review* introdujo a comienzos de 2012 una norma de declaración de conflictos de interés cuando un investigador desea publicar en esa revista y en el pasado reciente ha recibido ingresos por honorarios de más de 10.000 dólares (Montgomery, 2012). Aunque dista mucho del elaborado proceso de declaración de conflictos de interés en medicina, este parece ser un paso en la dirección correcta. Otros escándalos sobre manejo de datos

quizá eleven los niveles de exigencia, aunque no hay soluciones fáciles (publicar los datos originales para evitar su manipulación no es viable cuando se usan datos confidenciales, o puede ser perjudicial para el autor cuando hay una costosa transcripción de datos y se elimina la barrera de entrada a otros investigadores, pues terminaría subsidiándolos). Loewenstein, Cain y Sah (2011) mostraron que la declaración de conflictos de interés puede tener efectos contraproducentes, como considerar que es una licencia para actuar de forma poco ética. Las implicaciones éticas del asunto desbordan el alcance de este artículo.

Coase estaba familiarizado con este problema por su labor como editor del *Journal of Law and Economics* desde su fundación en 1958. Puesto que el editor de una revista científica es el primer lector de los manuscritos, selecciona los posibles evaluadores y toma una decisión a partir de las evaluaciones, está en una posición privilegiada para ver el sesgo de confirmación y los intereses en acción. A la hora de escoger un evaluador, por ejemplo, no solo debe tomar en cuenta su idoneidad académica sino su imparcialidad hacia un escrito que, por ejemplo, ataque ideas que él defiende o ha defendido. Baste pensar qué habría ocurrido si Solow hubiese evaluado el trabajo que originó su polémica con Shaikh sobre la función de producción.

Un tercer vínculo de los argumentos metodológicos de Coase con la literatura más amplia es el del papel de los artículos cuantitativos como publicidad de una teoría. Aquí es clara la cercanía con las ideas de McCloskey (1986), quien señaló que los modelos económicos son metáforas que cumplen una función retórica: persuadir a los colegas en la conversación académica mediante sus publicaciones. Coase usa el término “publicidad” y así destaca el aspecto comercial de una teoría, cercano a la idea de los intereses. Sea como fuere, el uso de este término contribuye implícitamente al debate: si existe regulación para evitar los excesos de la publicidad, como la propaganda basada en información falsa, quizá no debería existir libertad absoluta en el mercado de las ideas y de los modelos que las publicitan.

PARA CONCLUIR: EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES

Las reflexiones metodológicas de Coase tocan algunos aspectos de fondo en el quehacer de la investigación en economía. Aunque surgen de la observación de un economista, tienen afinidades con discusiones en otras áreas, como la sociología y la historia de la ciencia, la psicología cognitiva y la economía experimental.

El punto común en los planteamientos que aquí presentamos es la importancia de las instituciones, interpretadas de un modo cercano

al de Hodgson (2006) o del evolucionismo (Castañeda, 2011). Dadas las limitaciones cognitivas, de intereses y de otro tipo que constriñen al investigador individual, los sistemas de reglas que estructuran la interacción entre individuos —p. ej., las universidades, los departamentos, las revistas y la evaluación de doble ciego— son los que permiten el avance de la disciplina como un todo, así sea con dificultades. Esta coincidencia es irónica, pues en general Coase no tenía paciencia con los antiguos institucionalistas (Hovenkamp, 2011).

En este avance, lo importante es que los trabajos pongan a pensar. En ese sentido, escritos como “La naturaleza de la firma” y “El problema del costo social” fueron aportes importantes porque ayudaron a los economistas a pensar en cierto tipo de problemas. Que no hayan hecho predicciones es irrelevante. Hsiung y Gunning (2002) muestran la coherencia entre las ideas metodológicas de Coase y su trabajo teórico cuando argumentan que el método que utilizó en esos artículos y a lo largo de su vida fue construir modelos de elección que sirvieran de marco de comparación con modelos más elaborados y realistas. No obstante, la discusión más profunda de hasta qué punto era realista en la práctica es más compleja (Wang, 2003) y rebasa el alcance de este artículo.

Si bien Coase defendió posiciones particulares en sus teorías concretas, en la discusión metodológica defendió la necesidad del pluralismo en la economía. Sus citas de economistas de otras vertientes (como Piero Sraffa y Joan Robinson) y su declaración explícita de la importancia de que existan departamentos con tendencias específicas (no todos deberían ser como los de Chicago o Yale) son una lección que la profesión debería asumir de manera más activa. Y sería una excelente manera de honrar la memoria de un buen economista del siglo XX.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Brooks, M. *World War Z. An oral history of the zombie war*, Nueva York, Crown, 2006.
2. Castañeda, V. M. “Reflexión acerca de la representación del agente en la teoría económica evolutiva: controversia entre las perspectivas ortodoxa y heterodoxa”, *Cuadernos de Economía* 30, 55, 2011, pp. 31-53.
3. Coase, R. H. “The economics of the first amendment. The market for goods and the market for ideas”, *American Economic Review* 64, 2, 1974, pp. 384-391.
4. Coase, R. H. “Marshall on method”, *Journal of Law and Economics* 18, 1, 1975, pp. 25-31.
5. Coase, R. H. *Essays on economics and economists*, Chicago, Londres, The University of Chicago Press, 1994.

6. Collins, S. y J. Pinch. *The Golem: What everyone should know about science*, Nueva York, Cambridge University Press, 1993.
7. Cox, L. A. y D. A. Popken. "Overcoming confirmation bias in causal attribution: A case study of antibiotic resistance risks", *Risk Analysis* 28, 5, 2008, pp. 1155-1171.
8. Doll, B. B., K. E. Hutchison y M. J. Frank. "Dopaminergic genes predict individual differences in susceptibility to confirmation bias", *Journal of Neuroscience* 31, 16, 2011, pp. 6188-6198.
9. Drazen, J.M. ; P.W. de Leeuw, C. Laine et al. "Toward uniform conflict disclosures – The updated ICMJE conflict of interest reporting form", *New England Journal of Medicine* 363, 2, 2010, pp. 188-189.
10. Farley, J. y G. L. Geison. "Science politics and spontaneous generation in nineteenth-century France: The Pasteur-Pouchet debate", *Bulletin for the History of Medicine* 48, 1974, pp. 161-198.
11. Friedman, M. "La metodología de la economía positiva" [1953], F. Hahn y M. Hollis, comps., *Filosofía y teoría económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986, pp. 41-76.
12. García, M. "Scientific communities, language and the Keynesian revolution", C. Sardoní y P. Kriesler, eds., *Keynes, post-Keynesianism and political economy*, Londres, Nueva York, Routledge, 1999, pp. 229-243.
13. García, M. "Capital theory and the origins of the elasticity of substitution (1932-35)", *Cambridge Journal of Economics* 29, 3, 2005, pp. 423-437.
14. Gigerenzer, G.; Z. Swijtink, T. Porter et al. *The empire of chance: How probability changed science and everyday life*, Nueva York, Cambridge University Press, 1989.
15. Goodyear-S., F. A.; M. L. van Driel y B. Arroll. "Analysis of decisions made in meta-analyses of depression screening and the risk of confirmation biases: A case study", *BMC Medical Research Methodology* 12, 1, 2012, pp. 76-83.
16. Harvey, A. y M. J. Woodruff. "Confirmation bias in the United States Supreme Court judicial database", *Journal of Law Economics & Organization* 29, 2, 2013, pp. 414-460.
17. Hayek, F. A. *Prices and production* [1931], Nueva York, Augustus Kelly, 1935.
18. Hergovich, A.; R. Schott y C. Burger. "Biased evaluation of abstracts depending on topic and conclusion: further evidence of a confirmation bias", *Current Psychology* 29, 3, 2010, pp. 188-209.
19. Hodgson, G. M. "¿Qué son las instituciones?" [2006], *Ciencias Sociales* 8, 2011, pp. 17-53.
20. Hovenkamp, H. "Coasean markets", *European Journal of Law and Economics* 31, 2011, pp. 63-90.
21. Hsiung, B. y J. P. Gunning. "Ronald Coase's method of building more realistic models of choice", *Review of Political Economy* 14, 2, 2002, pp. 227-239.
22. Jones, M. y R. Sugden. "Positive confirmation bias in the acquisition of information", *Theory and Decision* 50, 1, 2001, pp. 59-99.
23. Kahneman, D.; D. Lovallo y O. Sibony. "Before you make that big decision", *Harvard Business Review* 89, 6, 2011, pp. 50-60.

24. Kenrick, D. T.; A. W. Delton, T. E. Robertson et al. "How the mind warps; a social evolutionary perspective on cognitive processing disjunctions", J. P. Forgas, G. H. Martie y W. von Hippel, eds., *Evolution and the social mind. Evolutionary psychology and social cognition*, Nueva York, Psychology Press, 2007, pp. 49-68.
25. Kuhn, T. "The function of measurement in modern physical science" [1961], *The essential tension*, Chicago, University of Chicago Press, 1977, pp. 178-224.
26. Lehner, P. E.; L. Adelman, R. DiStasio et al. "Confirmation bias and analysis of remote sensing data", *IEEE Transactions on Systems Man and Cybernetics Part A Systems and Humans* 39, 1, 2009, pp. 218-226.
27. Lo, B. y C. Ott, "What is the enemy in CME, conflicts of interest or bias?", *Journal of the American Medical Association* 310, 10, 2013, pp. 1019-1020.
28. Loewenstein, G.; D. M. Cain, y S. Sah. "The limits of transparency: Pitfalls and potential of disclosing conflicts of interest", *American Economic Review* 101, 3, 2011, pp. 423-428.
29. Mäki, U. "Reading the methodological essay in twenty-century economics: Map of multiple perspectives", U. Mäki, ed., *The methodology of positive economics. Reflections on the Milton Friedman legacy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009, pp. 47-67.
30. McCloskey, D. N. *The rhetoric of economics*, Madison, University of Wisconsin Press, 1983.
31. Mendel, R.; E. Traut-M., E. Jonas et al. "Confirmation bias: Why psychiatrists stick to wrong preliminary diagnoses", *Psychological Medicine* 41, 12, 2011, pp. 2651- 2659.
32. Montgomery, R. "Press release. American Economic Association adopts extensions to principles for author disclosure of conflict of interest", 2012, [http://www.aeaweb.org/PDF_files/PR/AEA_Adopts_Extensions_to_Principles_for_Author_Disclosure_01-05-12.pdf].
33. Nickerson, R. S. "Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises", *Review of General Psychology* 2, 2, 1998, pp. 175-220.
34. Okike, K.; M. S. Kocher, E. X. Wei et al. "Accuracy of conflict-of-interest-disclosures reported by physicians", *New England Journal of Medicine* 361, 15, 2009, pp. 1466-1474.
35. Ross, L.; M. R. Lepper y M. Hubbard. "Perseverance in self perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm", *Journal of Personality and Social Psychology* 32, 1975, pp. 880-892.
36. Sherman, S. J.; K. S. Zehner, J. Johnson y E. R. Hirt. "Social explanation: The role of timing, set and recall on subjective likelihood estimates", *Journal of Personality and Social Psychology* 44, 1983, pp. 1127-1143.
37. Sraffa, P. "Dr. Hayek on money and capital", *Economic Journal* 42, 165, 1932, pp. 42-53.
38. Tschan, F.; N. K. Semmer y A. Gunther. "Explicit reasoning, confirmation bias, and illusory transactive memory: A simulation study of group medical decision making", *Small Group Research* 40, 3, 2009, pp. 271-300.
39. Van Wilgenburg, E. y M. A. Elgar. "Confirmation bias in studies of nest mate recognition: A cautionary tale for research into the behaviour of animals", *PLOS ONE* 8, 1, 2013, e53548. Doi: 10.1371/journal.pone.0053548.

40. Wang, N. "Coase on the nature of economics", *Cambridge Journal of Economics* 27, 2003, pp. 807-829.
41. Wason, P. C. "On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task", *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 12, 1960, pp. 129-140.