



Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 2 / Número 4 / Enero-diciembre 2020

# INTERCAMBIO

*Traducción*

## ***Las Mejores Reglas Son Aquellas Que No Se Pueden Escribir***

***The Best Rules Are Those  
You Can't Write Down***

.....

***Michael Munger***

***Traductora: Jessica Montaña Oliveros***

E-ISSN 2619-6131



## Traducción

# Las Mejores Reglas Son Aquellas Que No Se Pueden Escribir\*

## The Best Rules Are Those You Can't Write Down

Michael Munger

Traductora: Jessica Montaña Oliveros\*\*

### Las mejores reglas son aquellas que no se pueden escribir

El origen, mantenimiento y evolución de los sistemas de reglas están en el centro de nuestra comprensión sobre lo que hace que una sociedad funcione o fracase. Yo tiendo a pensar en los términos descritos por uno de mis asesores de tesis, Douglass C. North.

La versión estática del punto de vista de North tiene dos partes: en primer lugar, las instituciones son las “reglas de juego” que el ser humano ha creado para dar forma y para orientar su comportamiento; en segundo lugar, es importante separar a las



\* **Artículo recibido:** 18 de febrero de 2019 | **aceptado:** 18 de abril de 2019 | **modificado:** 2 de agosto de 2020. Columna publicada por el Instituto Americano para la Investigación Económica (AIER, por sus siglas en inglés) el 5 de noviembre de 2018 en su repositorio: <https://www.aier.org/article/the-best-rules-are-those-you-cant-write-down/>. Se publica con las autorizaciones correspondientes. Agradecimientos al profesor de economía de la Duke University, Michael Munger, autor original; a Jeffrey Tucker, Director Editorial AIER; y por supuesto, a la asistente Cathy Marchand por sus amables gestiones.

\*\* Estudiante de Traducción Inglés-Francés-Español y miembro del Grupo de Investigación en Traducción y Terminología GITT, Universidad de Antioquia; Profesional en Negocios Internacionales con énfasis en Comercio Internacional, Universidad de Medellín. Correo-e: [jmontanooliveros@gmail.com](mailto:jmontanooliveros@gmail.com)

instituciones de las organizaciones. Lo anterior puesto que las instituciones son las reglas que generan incentivos y que estructuran recompensas, mientras que las organizaciones están diseñadas por el ser humano para optimizar las respuestas a las instituciones.

Rara vez las instituciones funcionan de manera óptima, debido a la tendencia a la dependencia, a los problemas de acción colectiva al momento de votar (siguiendo la línea argumental de Bryan Caplan) y a los errores de nuestra capacidad mental para procesar la retroalimentación con exactitud.

Las organizaciones, por otro lado, siempre están condicionadas a ser óptimas, en virtud de los incentivos (posiblemente patológicos) creados por las instituciones. Es frustrante que los aspectos dinámicos de la teoría de North sean vagos. Aunque, para ser justo, eso fue en cierto modo intencional; siguiendo la línea de la famosa pero frustrante negativa de R.H. Coase a dar una definición clara de “costos de transacción”. North solía decir (lo escuché decir) que “el problema de la teoría es explicar por qué las instituciones casi nunca cambian, hasta que lo hacen”. La competencia entre las organizaciones fomenta la innovación y la innovación puede abrumar a las instituciones que permanecen relativamente estáticas debido a las “trampas de ganancias transitorias” (a la Gordon Tullock).

Pero, en general, en la mayoría de los entornos sociales es difícil decir cuáles son las reglas específicas del juego. El conocimiento de los modales, normas y expectativas sociales requiere, generalmente, de estar inmerso en la cultura particular en la que se está tratando de vivir.

## Reglas de juego

Yo compararía este proceso confuso y turbio de percepción de reglas con el punto de vista del “jugador” del que hablé la semana pasada en el American Institute for Economic Research, (AIER)<sup>1</sup>. Según el jugador, las reglas, incluso en la física del mundo social, son algo que se puede escribir y, por lo tanto, cambiar. Las interacciones entre las reglas pueden ser complejas y pueden afectar el estado del “juego” en formas

---

1. Instituto Americano para la Investigación Económica.

complicadas, pero, en general, las reglas pueden ser entendidas y modificadas por personas inteligentes.

El punto de vista alternativo, parcialmente expresado por North, pero verdaderamente desarrollado por F.A. Hayek, es lo que llamaré el punto de vista del “trotamundos”. Si visitas otro país, ese país te resultará extraño, en parte, porque no sabes cuáles son las reglas allí. Etimológicamente, la palabra “extraño” significa estar por fuera del hogar o del entorno familiar. Esto sugiere que las reglas podrían ser diferentes.

Puedes buscar información o leer sobre algunas de esas reglas. Sin embargo, es común que las reglas simplemente se asuman porque todos las conocen. En muchos casos, las personas pueden estar tan acostumbradas a las reglas de su entorno, que ni siquiera conciben la posibilidad de que se haga de otra manera; a menos de que sean trotamundos. En un texto anterior, hablé de una experiencia que tuve en Erlangen, Alemania; pues yo no sabía que allí cobraban un depósito por los carritos del supermercado. Nadie me dijo nada al respecto y yo pensaba que sabía cómo funcionaba un supermercado, yo creía que conocía las reglas. Pero no era cierto.

## **Bicicletas y peatones**

Tuve otra experiencia en Alemania que me hizo pensar en la importancia de lo que Hayek llamó “las circunstancias particulares del tiempo y el lugar”. Yo enseñaba en la Universidad Friedrich Alexander, que queda en Erlangen, una ciudad de bicicletas. Allá hay caminos, pero la mayoría son estrechos y hay tantas bicicletas que conducir puede resultar frustrante.

Los ciclistas, como ocurre en muchas ciudades estadounidenses, no se fijaban mucho en los semáforos. A menudo, había tantas bicicletas que no era posible cruzar la calle sin meterse en su camino. Pero me di cuenta de que la gente cruzaba, simplemente, avanzando hacia la calle.

Entonces, intenté hacer lo mismo varias veces la primera vez que fui a Erlangen. Pero, siendo del sur de los Estados Unidos, soy educado y respetuoso. Así que comenzaba a cruzar, pero miraba la calle y, si veía que una bicicleta estaba cerca y venía rápido, yo paraba.

Y terminaba siendo golpeado por un alemán grande y fuerte, que iba en una bicicleta alemana grande y fuerte. Y luego me gritaban en alemán. ¿Qué había hecho mal? Con el tiempo lo descubrí: ellos tenían una convención social para cruzar la calle y para andar en bicicleta. El peatón simplemente caminaba a una velocidad constante, sin siquiera mirar. Y el ciclista iba directamente hacia el peatón, en realidad apuntando al lugar donde estaba el peatón en ese momento. Dado que el peatón seguía moviéndose de manera predecible, el ciclista pasaría directamente y con seguridad detrás del peatón.

Si algún idiota del sur de los Estados Unidos intentaba ser cortés y se detenía, en un esfuerzo por imponer sus propios puntos de vista sobre el comportamiento “educado” de las personas cuyas reglas evolucionaron de manera diferente, el sistema se rompía. Aunque ese idiota (yo) se detenía para evitar ser golpeado, en realidad estaba siendo grosero al violar las reglas. Estas reglas no estaban escritas, mas no podrían cambiar fácilmente.

De hecho, al principio, algunos de mis colegas alemanes incluso negaron que fuera una regla. Pero luego decían: “bueno, claro, no puedes parar. Eso sería muy tonto. Así que, bueno, supongo que, después de todo, sí es una regla”.

Para ser más exactos, esta regla, al igual que muchas otras reglas importantes que se encuentran en entornos “extraños” o “extranjeros” es realmente una convención social. Una convención, según Lewis (1969), es una regularidad persistente (aunque no necesariamente permanente) en la resolución de problemas de coordinación recurrentes, en situaciones caracterizadas por interacciones recurrentes en las que los resultados son (inter)dependientes.

Entonces, las convenciones existen cuando todas las personas están de acuerdo con una regla de comportamiento, incluso si la regla no se dijo en voz alta o no se escribió. Ningún actor puede elegir un resultado, como ningún actor puede desafiar la regularidad desviándose unilateralmente del comportamiento convencional. Pues la desviación puede resultar en daños sustanciales, como cuando alguien trata de conducir por la izquierda en un país donde “nosotros” conducimos por la derecha. También puede generar una sanción social, como cuando hay un castigo intencional en nombre de otros actores si se observa la desviación y se hace pública.

Según David Hume (1978), una convención es<sup>2</sup>:

un sentimiento general de interés común; un sentimiento que todos los miembros de una sociedad se expresan entre sí y que los induce a regular su conducta mediante ciertas reglas. Miro qué puede ser de mi interés, siempre que la otra persona actúe de la misma manera con respecto a mí; p. Ej. dejar a otro en posesión de sus bienes. Cuando este sentido común de interés se expresa mutuamente y es conocido por ambas partes, produce una resolución y un comportamiento adecuados. Y a esto se le puede llamar convención o acuerdo social, aunque sin que intermedie una promesa; ya que las acciones de cada una de las partes tienen como referencia a las de los demás y se realizan sobre la suposición de que la otra parte hará algo.

Observe lo diferente que es esto de la percepción que tiene el “jugador” de las leyes y reglas. Para el jugador, todas las reglas podrían o, mejor, deberían estar escritas, para que pudieran ser examinadas y reorganizadas. Para el trotamundos, la experiencia de descubrir las reglas puede implicar un ejercicio de prueba y error. Incluso, es probable que los nativos no entiendan que las reglas y normas de su cultura son únicas.

## El giro a la izquierda

Uno de mis ejemplos favoritos es en realidad de los Estados Unidos, el llamado giro a la izquierda de Pittsburgh. En un artículo en el *Pittsburgh City Paper*<sup>3</sup> en 2006, Chris Potter escribió que<sup>4</sup>:

los residentes de toda la vida saben que, si en un semáforo en rojo se enfrentan dos o más autos sin un carril o señal de “giro a la izquierda” y uno de ellos va en línea recta, mientras el otro va a girar; cuando la luz cambia verde, el conductor que va a girar a la izquierda toma el giro sin ceder el paso al auto que se aproxima.

Pittsburgh es una ciudad antigua y muchas de sus calles se diseñaron antes de que los automóviles dominaran las vías. Eso significa que los espacios de las calles son

---

2. Traducción propia.

3. Periódico de la Ciudad de Pittsburgh.

4. Traducción propia

restringidos, con poco espacio para servicios como carriles de giro a la izquierda. La ausencia de tales carriles significa que los conductores tienen que resolver los problemas de tráfico por su cuenta. En lugar de dejar que un auto en la cabecera de una intersección embotelle el tráfico detrás de él, el giro a la izquierda de Pittsburgh le da al conductor que gira la oportunidad de salir del camino de todos los demás. A cambio de unos pocos segundos de paciencia, el giro a la izquierda de Pittsburgh permite que el tráfico en ambas direcciones se mueva sin problemas en lo que tarda el semáforo en cambiar. Por supuesto, el sistema solo funciona si ambos conductores lo saben. Sin duda, es por eso que a los recién llegados les resulta tan molesto.

Pero el giro a la izquierda de Pittsburgh es una convención muy eficiente. En las calles de dos carriles, girar a la izquierda puede bloquear el tráfico mientras el auto que gira espera un espacio. Además, las flechas de giro a la izquierda son costosas y suman tiempo a cada ciclo de semáforo. Es mucho mejor dejar que quienes giran a la izquierda, si los hay, vayan primero. Si no hay quien gire a la izquierda, el tráfico simplemente avanza con normalidad, sin detenerse en la celda izquierda.

Por supuesto, si un idiota del sur de los Estados Unidos (sí, yo otra vez) está conduciendo en Pittsburgh, esa persona espera que la luz cambie a verde para arrancar. Por eso, toqué mi claxon cuando dos autos giraban a la izquierda frente a mí. Y la gente en la acera me gritó, al igual que los conductores que giraban a la izquierda. Una vez más, no conocía las reglas, porque era extranjero, al menos en términos de las reglas de tránsito en Pittsburgh.

En realidad, es peor que eso. El giro a la izquierda de Pittsburgh es técnicamente ilegal, según el Manual del conductor de Pensilvania en el que, en su página 47, dice que los conductores que giren a la izquierda deben ceder el paso a los vehículos que van en línea recta. Las reglas escritas, las del jugador, parecen respaldar un patrón de acción. Pero las reglas reales, las que aprendes solo cuando viajas, pueden ser bastante diferentes. Las reglas reales no están escritas y las personas que viven en ese sistema de reglas pueden no entender ni la naturaleza ni los efectos que tienen. Es muy difícil cambiar las convenciones sociales, ya que representan las expectativas que las personas han desarrollado al utilizarlas durante años o décadas.

Hayek entendió esto claramente y defendió lo que he llamado la concepción de las reglas y leyes del “trotamundos” sobre lo que he llamado la concepción del “jugador”. Como dijo Hayek en 1988, en *La Arrogancia Fatal*<sup>5</sup>:

para comprender nuestra civilización, uno debe apreciar que el orden extendido no fue resultado del diseño o la intención humana, sino de la espontaneidad: surgió de una adaptación no intencional a ciertas prácticas tradicionales y en gran parte morales, muchas de las cuales disgustan a los hombres, cuya importancia generalmente no comprenden, cuya validez no pueden probar y que, sin embargo, se han extendido con bastante rapidez por medio de una selección evolutiva, el aumento comparativo de la población y la riqueza de aquellos grupos que los siguieron... Este proceso es quizás la faceta menos apreciada de la evolución humana.

---

5. Traducción propia

