

modo que la evolución institucional vendría a ser un epifenómeno de la evolución biológica sustentada en el factor raza.

La tesis resulta polémica al lector informado porque siendo la coevolución un fenómeno científicamente bien encajado desde hace tiempo, Wade parece, sin embargo, redescubrirlo enfatizando no tanto la relación bidireccional existente entre ambas trayectorias evolutivas, sino focalizando su discurso en la determinación de las instituciones a modo de consecuencia de la genética de poblaciones. Esta hipótesis, ya tratada en diversos campos de las ciencias naturales y sociales al nivel de la especie, es retomada por el autor para buscar explicaciones raciales (Wade rehúye el concepto de etnia) del marco institucional que regula las sociedades y civilizaciones. Curiosamente, además, y en discordancia con el indeterminismo de la teoría evolutiva, Wade da la impresión de considerar que el marco institucional característico de las sociedades «abiertas» occidentales viene a ser el pináculo de la evolución institucional hacia el que todas las civilizaciones habrán de dirigirse, o por el que tendrán que pasar en el devenir histórico. La corriente de fondo que explica este particular «fin de la Historia» no es la interacción de política y economía, como en la discutible tesis de Fukuyama, sino las adaptaciones biológicas que explican el comportamiento, político y económico, de individuos capaces de producir la revolución industrial británica (capítulo 7) o la intensa actividad financiera e intelectual atribuida a la estirpe judía asquenzi (capítulo 8).

Afirma el autor, refiriéndose a la teoría de la complejidad, que «los genes proporcionan sólo un empujoncito en una determinada dirección. Pero estos empujoncitos, al actuar sobre todos los individuos, pueden alterar la naturaleza de una sociedad» [sic] (p. 62). Siguiendo la dirección de la causalidad que enfatiza Wade en su análisis, la diferencia entre una sociedad típicamente europea y otra, pongamos africana, vendría explicada por la presencia en la raza africana de exiguas diferencias genéticas explicativas de su carácter (y el de los europeos preindustriales) comparativamente más agresivo, tribal y conformista. Sin embargo, siendo verificable que, en efecto, las sociedades tradicionales, y no digamos los exóticos pueblos indígenas de Nueva Guinea o la Amazonia, resultan más belicosas, colectivistas y fieles a antiguas tradiciones que las modernas sociedades capitalistas, lo que no consigue el autor, aunque apoye sus argumentos en las investigaciones históricas de Gregory Clark (capítulo 7) o Francis Fukuyama (capítulo 9), es mostrar la evidencia empírica de que determinada frecuencia de los alelos en una población es la causa de esa diferencia en los comportamientos.

Cuando detectamos una divergencia institucional verdaderamente relevante entre 2 sociedades, esta puede tener una explicación biológica teóricamente admisible (por ejemplo, por la epigenética, la psicología evolutiva o la neurociencia cognitiva social). Pero presuponer que la superior riqueza o tecnología de una sociedad o grupo social venga explicada por la genética es discutible, tanto porque se hace urgente la contrastación de una hipótesis tan contundente como porque se trata, *a priori*, de una falacia teórica en la que se incurre: «El hecho de que China, Japón y Corea del Sur desarrollaran economías modernas tan fácilmente, una vez se hubieron establecido las instituciones apropiadas, es prueba de que sus poblaciones, como las de Europa, habían experimentado cambios (de origen genético) en el comportamiento equivalentes a los que se han documentado para Inglaterra» (p. 191; paréntesis añadido).

¿Por qué habría de ser racial la explicación de las diferencias institucionales y de nivel de desarrollo existentes entre Níger y Dinamarca, y no entre Corea del Norte y del Sur? Los coreanos son una población genéticamente más homogénea que las otras 2 consideradas en conjunto. Pero el autor atribuye solo al devenir institucional endógeno las instituciones en el segundo caso, y, contrariamente, señala la raza, o sea un factor biológico exógeno, en el primero. Nuestra crítica a la falacia de Wade puede ilustrarse de otro modo: mientras no se demuestre que los recién nacidos de progenitores nigerianos, adoptados por familias europeas, experimentan sistemáticamente idénticas inadaptaciones al medio social de acogida, no podremos tomar en serio la hipótesis de que una ínfima diferencia en la genética, aunque sea localizada y afecte al nivel poblacional, contribuya a explicar consistentemente la evolución comparada de las instituciones.

Entre la complacencia etnocentrista y el absolutismo ideológico prooccidental, el libro constituye, a nuestro parecer, un intento más voluntarioso que riguroso de abordar una hipótesis tentadora, la de la influencia biológica en las instituciones humanas, que puede y debe estudiarse al margen de las posturas ideológicas en torno al racismo. Por ahora Nicholas Wade no consigue convencer, salvo a quien ya lo está de partida.

José Luis Herranz Guillén

Instituto de Estudios de la Ciencia y la Tecnología, Universidad de Salamanca, Salamanca, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2015.07.005>

Edmund Phelps. Mass Flourishing. How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change. Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2013, 378 págs., ISBN: 978-0-691-15898-3.

¿Qué sucedió en el siglo XIX que provocó que en algunos países la gente experimentase un crecimiento sin precedentes de sus salarios reales, la expansión del empleo en la economía de mercado y la satisfacción creciente con su trabajo? ¿Qué causó que algunas sociedades perdiesen ese impulso inicial en el siglo siguiente? Edmund Phelps –Nobel de Economía en 2006 y reputado economista a nivel internacional por sus contribuciones a la teoría macroeconómica, especialmente por sus investigaciones sobre el impacto de las expectativas sobre el desempeño macroeconómico– aborda estas cuestiones en *Mass flourishing*. Esta obra constituye un abigarrado ensayo sobre cómo se alcanzó esa rara prosperidad y cómo se perdió, o cómo, en el caso de EE. UU., la economía está perdiendo dinamismo (manifestado por la caída de la productividad).

Es, asimismo, un sorprendente y provocativo libro a caballo entre la economía y la historia, una particular visión ética, política y social, que ofrece interesantes perspectivas y retos tanto a los economistas más teóricos como a los historiadores de la economía.

En el libro, Phelps propone adoptar una nueva perspectiva sobre la naturaleza y las causas de la prosperidad de las naciones, en la que *flourishing* es el corazón de la prosperidad: supone compromiso, enfrentar retos, la autoafirmación y el crecimiento personal. *Flourishing* para las personas proviene de la *experiencia de lo nuevo*: nuevas situaciones, nuevos retos, nuevas ideas que desarrollar y compartir. A escala nacional, la prosperidad es consecuencia del *mass flourishing*. Pero, ¿qué significa exactamente este extraño término para el autor? Por *flourishing* (que literalmente podríamos traducir por «florecimiento», «prosperidad»), el autor entiende *eudemonía* (εὐδαιμονία, traducido generalmente como «felicidad») en su sentido aristotélico. En particular, se refiere a una traducción sugerida por Thomas Nagel de la *Ética a Nicómaco* (I.4 1095a 14-20), una interpretación muy especial y comprehensiva que hace referencia al conjunto de elementos prácticos que

determinan la *vida* y la *acción* humana, por oposición a la visión intelectualista que determina la «felicidad» como contemplación teórica. Y, sorprendentemente, ¡este es el tema central del libro! Se trata, por tanto, de una visión vitalista (las referencias al *élan vital* de Bergson son frecuentes) del ejercicio de las capacidades intelectuales y de la libertad de los individuos en el plano económico y societario (filosóficamente, el enfoque es modernista y, desde luego, anti posmoderno).

Así, no es extraño que el concepto fundamental sobre el que gira la explicación económica sea la innovación y el dinamismo que esta imprime, a través del ejercicio de la empresarialidad, al sistema económico y social. Pero no es un libro sobre innovación, sino sobre los valores de una sociedad que pone la innovación y el dinamismo en el centro de su vida: a esto se refieren los términos *mass flourishing* y *grassroots innovation*. Esta centralidad del espíritu innovador lo liga –se aprecian claras reminiscencias weberianas– al concepto de *capitalismo moderno* tal y como el autor lo entiende. Para Phelps, cualquier definición de capitalismo debe incluir la propiedad privada de (casi) todos los bienes de producción, así como la libertad de los propietarios de decidir en qué invertir dichos medios, a diferencia de lo que ocurre con los gremios o los sindicatos, en un sistema corporativista o una economía que obedece al dictado de los oligarcas del Estado. Sin embargo, en opinión del autor, estas notas no son suficientes para caracterizar el capitalismo moderno: el elemento fundamental es la experiencia de participar en el mismo, a través de la experiencia de lo nuevo. Así, las economías modernas no emergieron como tales hasta el siglo XIX, con el desarrollo de las sociedades por acciones, las finanzas corporativas, los bancos de inversión y las leyes de patentes, novedades institucionales que, junto con el cambio de mentalidad que supuso la modernidad, permitieron desplegar la lógica del impulso innovador. A partir de ese momento se establecieron los cauces necesarios para asegurar procesos de innovación sostenidos en el tiempo: la concepción de nuevas ideas comerciales, la selección por los financieros de las más prometedoras, la introducción y desarrollo por los empresarios de nuevos productos o métodos de producción, así como la adopción (en su caso, el rechazo) por los consumidores de algunos de los productos que finalmente llegaban al mercado.

Para Phelps, la propensión de tal sistema a innovar depende críticamente de la multiplicidad de «personas con nuevas ideas», de los empresarios, los financieros, los creadores de mercados y los usuarios finales –tanto consumidores como *managers*–. A ello contribuye disponer de diversidad de formación, educación, visión estratégica y talento. No es sorprendente que una parte muy significativa de la innovación autóctona (*indigenous innovation*) que comenzó a expandirse a principios del siglo XIX fuese fruto fundamentalmente de la iniciativa privada –siendo lo más frecuente, pero no estrictamente necesario para el despliegue del proceso, la propiedad privada–. Es más, no se requiere necesariamente un sistema de *laissez-faire* hasta el punto en que un «exceso» de libertad económica puede minar el funcionamiento del sistema. Una innovación en un país puede consistir en la aplicación de una invención o descubrimiento hecho por científicos fuera del sistema económico o en la introducción de una innovación generada en otra

economía. O la nueva idea puede surgir del interior de la economía nacional, inspirada por la observación (Hayek, Kirzner) o la imaginación (Loasby) de productores, empleados, directivos o consumidores. Si la innovación fuese fundamentalmente fruto de la aplicación o imitación, un sistema socialista o corporativista podría alcanzar el desempeño de un sistema capitalista. Sin embargo, lo que es un mérito y nota distintiva del capitalismo moderno es la generación masiva de novedades dentro del propio sistema, y no la mera libertad económica.

No escapa al autor que un sistema como este tiene sus riesgos, siendo el principal la no inclusión de muchas personas en el mismo. Por este motivo está muy interesado en el análisis de los criterios de justicia. Pero desde una perspectiva general, para Phelps debe primar el dinamismo del sistema, pues es este el que en última instancia ha impulsado los mayores logros de *bienestar para todos*. Y los criterios empíricos para medir ese dinamismo son fundamentalmente 3: el crecimiento de la productividad, el nivel de empleo y la satisfacción con el trabajo.

Lógicamente, los enemigos del dinamismo son los enemigos del capitalismo moderno y sus valores: en particular, el socialismo, el corporativismo y los valores tradicionales. Al corporativismo y su relación con los valores tradicionales dedica una extensa crítica, especialmente en sus versiones más refinadas, en las cuales tiende a identificarlo con un estado del bienestar hipertrofiado y con el intervencionismo europeo, que según Phelps está siendo copiado parcialmente en EE. UU., debilitando así la productividad de la economía norteamericana (para un lector español resultará interesante preguntarse cuál es el grado de corporativismo de la economía española).

El libro se divide en 3 partes. En la primera –*The experience of the modern economy* (capítulos 1-4)– Phelps establece las bases teórico-económicas del libro y ofrece una revisión histórica sobre la formación de la economía moderna. La parte segunda –*Against the modern economy* (capítulos 5-8)– es una crítica a los 2 principales enemigos del dinamismo de la economía moderna: el socialismo y el corporativismo. Finalmente, la parte quizá más difícil del libro, pero que contiene el mensaje fundamental del autor –*Decay and refounding* (capítulos 9-12 más un epílogo)– constituye un excursus personal por la filosofía y los valores de una sociedad moderna. Resulta especialmente interesante la lectura (un tanto forzada) de Aristóteles que hace el autor sobre la vida buena y la justicia –ligados al *flourishing*– con argumentos muy cercanos a Rawls.

El interés de Phelps por estos temas no es nuevo; no en vano es director del *Center on Capitalism and Society* de la Universidad de Columbia y ya en su Lección Nobel –*Macroeconomics for a modern economy*–, al igual que en ensayos posteriores, aborda el tema principal de este libro. En definitiva, es un texto de referencia para todo lector interesado en aproximarse a los intentos de una refundación intelectual y práctica del capitalismo moderno.

Félix Fernando Muñoz Pérez
Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2015.07.006>