



Discurso de aceptación

16 de junio de 2022

Matthew O. Jackson, galardonado en la categoría de Economía, Finanzas y Gestión de Empresas (XIV edición)

Miembros de la Presidencia, autoridades, colegas premiados y distinguidos invitados:

La gente tiende a mirar hacia adelante y no hacia atrás, siempre en busca del siguiente reto. Como dijo una vez Kasia Niewiadoma, ciclista profesional: “casi nunca nos felicitamos por lo que ya hemos conseguido en la vida”. Así pues ¡gracias a la Fundación BBVA por ayudarnos a hacer una pausa para valorar lo que hemos conseguido! Dentro de poco estaremos de nuevo mirando hacia adelante, ya que ese es nuestro destino, pero es gratificante estar aquí y que se reconozca nuestra trayectoria.

Los seres humanos son una especie social, y la forma en que se organizan es importante. Sin embargo, tradicionalmente la economía ha ignorado el hecho de que la mayoría de las interacciones económicas están —tomando prestado un término de mi colega Mark Granovetter— integradas en entornos sociales. Lo que me ha complacido mucho durante las últimas tres décadas es trabajar combinando las cuestiones y técnicas económicas con la constatación de que las pautas de la interacción en red aportan percepciones vitales del comportamiento humano.

Esta investigación implica dos perspectivas: una es la de introducir las estructuras de red en el estudio de la economía, mientras que la otra es la de dar un enfoque económico al estudio de las redes.

En este último apartado es donde comenzó mi interés por las redes. Durante una comida, una conversación casual con Asher Wolinsky sobre cómo modelizar el *poder*, nos llevó a adoptar el enfoque de la teoría de juegos para modelizar cómo se forman las redes sociales y económicas. Muchas redes se forman a partir de las elecciones que hacemos: elegimos a nuestros amigos, las empresas eligen a sus socios y los países a sus aliados. La economía ha perfeccionado las herramientas para estudiar cómo tomamos



decisiones, y aporta una base sólida para modelizar la formación de redes.

Esta perspectiva económica de la formación de redes nos ayuda a entender por qué las redes que la gente forma autoorganizándose suelen ser socialmente subóptimas. Por ejemplo, podemos ver por qué se forman redes excesivamente segregadas. Cuando alguien aprende algo nuevo al diversificar sus redes, puede transmitir ese conocimiento a quienes le rodean. Sin embargo, tendemos a no prestar atención al hecho de que ampliar y enriquecer nuestras propias redes puede ayudar, a su vez, a los demás; y por eso se forman muy pocos puentes entre las divisiones sociales. Esta misma idea sobre la formación de redes subóptimas se aplica en muchos entornos. Por ejemplo, las empresas —especialmente las instituciones financieras— tienen incentivos para infradiversificar sus redes e inversiones, ya que no son las que soportan todas las consecuencias del impacto en cascada que pueden tener sus quiebras.

La perspectiva inversa —utilizar las estructuras de red para comprender mejor los comportamientos económicos— es igual de importante. Una década después de mi almuerzo con Asher, otra conversación a la mesa, esta vez con Toni Calvo-Armengol, nos llevó a explorar algunas de las muchas vías de influencia de las redes sociales en los resultados económicos. Comenzamos examinando las consecuencias económicas del hecho de que los puestos de trabajo suelen obtenerse a través de los contactos sociales: otro hecho importante sobre el que Mark Granovetter ha arrojado luz. Una persona cuya familia y amigos están desempleados acaba también con malas perspectivas de trabajo, y por tanto tiene pocos incentivos para formarse; son correlaciones y efectos colaterales de la red empíricamente significativos. Esta perspectiva explica por qué la desigualdad es tan persistente y por qué la inmovilidad y la desigualdad van de la mano. También nos ayuda a ver que la redistribución de la riqueza y la renta solo aborda los síntomas de la desigualdad, y no sus causas fundamentales. Nos ayuda a ver la necesidad de políticas que enriquezcan las redes de la gente y faciliten la información y las oportunidades que sus redes no facilitan.

Una vez más, este fenómeno se extiende a muchos otros entornos. Se puede predecir si los pobres van a beneficiarse de programas de préstamos ventajosos observando su posición en sus redes sociales: si esa posición no está lo suficientemente centrada, se pierden información útil sobre las oportunidades disponibles. Un razonamiento similar se aplica a escalas mucho mayores: por ejemplo, la centralidad de un país en las redes comerciales internacionales predice sus alianzas y su susceptibilidad a los conflictos.

Cuando te pones a estudiar las redes, ves su impacto en todas partes, y por ello su estudio, tanto desde la perspectiva económica como en términos de impactos económicos, no deja de expandirse. Es maravilloso que la



Fundación BBVA reconozca la importancia de estas perspectivas.

Para quienes estudian las redes, resulta obvio que yo no habría recibido este premio sin la ayuda de muchos otros: hay todo un campo de investigadores interconectados del que yo no soy más que un representante.

A título personal, también doy las gracias a dos mentores clave: Salvador Barberà y Hugo Sonnenschein. Hugo confió en mí, dedicó tiempo a conocerme y me ayudó a encontrar mi camino. Salvador me ayudó a encontrar la alegría del descubrimiento y es un amigo de toda la vida.

Siempre he tenido una red de apoyo increíble, desde mis padres y hermanos en adelante. Y, muy especialmente, doy las gracias a mi mujer, Sara, y a mis hijas, Emilie y Lisa, que aceptaron de buen grado la vida itinerante de un investigador y me han dado un hogar sin importar dónde estuviéramos. Han sido muy exigentes —rara vez se han perdido un viaje a Francia o España—, pero ya sea en persona o en espíritu, siempre han estado conmigo.

Les dejo con una observación que me fascina. La tecnología nos conecta ahora con más gente y a mayores distancias que nunca. Sin embargo, esa misma tecnología también amplifica nuestras tendencias básicas: los algoritmos y los buscadores de Internet nos ayudan a conectarnos con gente que piensa y actúa como nosotros y nos dan las noticias que queremos escuchar. Así, al mismo tiempo que nuestro mundo está más conectado, también se divide y polariza cada vez más: habremos de esforzarnos para que la conexión se imponga a la división.