

Neue Zürcher Zeitung

Temas y tesis de la economía

Sábado / viernes 28./29. abril 2001

No.: 98

Página: 29

**Más allá de la razón, de la voluntad y del interés
propio**

**Enfoques de una nueva síntesis de la psicología y de la
economía**

Ernst Fehr

Traducción Johanna Eberl

Más allá de la razón, de la voluntad y del interés propio

Enfoques de una nueva síntesis de la psicología y de la economía

Ernst Fehr

Traducción Johanna Eberl

Cuando los economistas neoclásicos formulan una teoría parten de un individuo que actúa completamente de forma racional y por interés propio. Pero estas ideas del ser humano en la mayoría de los casos no son suficientes para explicar algunos fenómenos. Muchas veces son los valores como la justicia y reciprocidad guían el comportamiento dentro del campo económico. Es por esto por lo que algunos economistas trabajan en pautas de conducta que puedan ser aplicadas a sus teorías.

Para la mayoría de los economistas los actores económicos se caracterizan por poseer una perfecta racionalidad, una gran fuerza de voluntad y una ambición constante por lograr sus intereses personales. Pero numerosos resultados de estudios ponen en duda esta idea del ser humano. Inspirado por los conocimientos de la psicología cognitiva y social, la ciencia de la economía ha empezado a desarrollarse en una nueva dirección, lo que podría suponer un cambio fundamental desde décadas. Las personas no disponen de recursos cognitivos ilimitados, como habían supuesto estas ideas del ser humano de la ciencia de la economía. En lugar de esto, la mayoría de los actores económicos se caracterizan por tener una racionalidad limitada y unos recursos cognitivos limitados. La racionalidad limitada tiene como consecuencia que muchas veces no se emplean las mejores medidas para alcanzar un objetivo. Además, en caso de que las personas descubren los métodos más adecuados, no son capaces de ponerlos en práctica debido a su limitada fuerza de voluntad. Las personas no solo valoran sus propios intereses materiales sino también dejan que emociones tales como equidad y justicia influyan en sus actos. Seguidamente ilustraré, por qué estos 3 rasgos - racionalidad limitada, fuerza de voluntad limitada y egoísmo limitado - derrumban algunos de los fundamentos de la economía moderna.

Racionalidad limitada

La moderna teoría de mercado financiero supone la completa racionalidad de los actores del mercado financiero. Con racionalidad no se puede explicar el volumen excesivo de actuación en los mercados financieros. En la bolsa de Nueva York, por ejemplo, el 76% de todas las acciones cambian de propietario una vez al año. El comportamiento de los actores se entiende en seguida cuando se investiga su psicología más a fondo. Mucha gente tiene demasiada confianza alta en sus conocimientos sobre los mercados financieros y por esto se dejan seducir para realizar numerosas transacciones. Barber y Odean (2001) confirmaron en una publicación reciente que entre los actores del mercado financiero los hombres, a causa de sus acciones de intercambio exagerado, no solo no aumentan su renta sino que la disminuyen cada año unos 2,65 puntos. En las mujeres la pérdida media causada por intercambio exagerado es “solamente” de 1,72 puntos.

Un conocedor inteligente del mercado financiero opinará que para el funcionamiento racional de los mercados no es imprescindible la racionalidad de todos los actores. Podría bastar con una minoría suficientemente grande de actores racionales, según los contrarios a esta teoría. Siempre y cuando sea posible sacar provecho de la insensatez de la mayoría de los actores, las imperfecciones del precio se eliminan. Si por ejemplo, una acción se vende al valor de 500, a pesar de que su valor real sea 300, se puede esperar que el precio se acerque en algún momento de nuevo a su valor real. Los accionistas podrían obtener un incentivo de vender la acción hoy, o al menos en un futuro cercano, por lo que el precio bajaría y se acercaría más al valor real.

¿Pero quién conoce el valor real de una acción? ¿Y qué pasa si uno espera que la acción suba más durante un tiempo, y después resulta que baja? En este caso es rentable adquirir aún más de estas acciones para sacar provecho de este incremento temporal del valor. Esto hace que el precio de la acción se aleje aun más de su valor real. Este ejemplo demuestra que los accionistas racionales obtienen un incentivo por hacer lo mismo que la mayoría de los actores irracionales. Más aún, si todos los actores fuesen racionales pero pensaran que hay el suficiente número de participantes irracionales, que lo que hace es subir el coste, entonces, también sería rentable para los actores racionales comprar estas acciones temporalmente (comprarlas y no retenerlas durante mucho tiempo). La creencia en la existencia en los actores irracionales puede crear una burbuja de precio, por lo que el precio de la acción durante mucho tiempo diverge de su valor real.

Las nuevas investigaciones (por ejemplo las de Loewenstein en 2000) demuestran que no solamente la limitación de la racionalidad, sino también la impaciencia y la debilidad de la voluntad, influyen en las decisiones económicas, otra circunstancia que ha sido ignorada por los economistas. Encontrar la decisión adecuada entre una variedad de decisiones posibles aún no significa que también se va a realizar. Muchas veces faltan fuerza de voluntad y paciencia. Gracias a una serie de estudios sobre el comportamiento se ha comprobado que la fuerza de la seducción del placer inmediato estropea todo buen propósito. Muchos de los que participaron en estos estudios eligieron una película con un trasfondo moral e intelectual cuando les preguntaron qué tipo de película les gustaría ver. Esta decisión para un no terminado “más tarde” se olvida rápidamente en cuanto se trata de la cuestión del consumo inmediato. El debate sobre las actividades de ocio de la misma noche, terminaron con la elección de cualquier película de entretenimiento. Sabiendo esto, los seguros obligatorios de pensiones o incentivos fiscales para que la gente ahorre para su jubilación se podrían englobar dentro de la política para contrarrestar las aficiones que tiene la gente de gastar en el instante su recién ganado dinero contra su propias convicciones.

La equidad y el mercado laboral

Para el funcionamiento de los mercados laborales y de las empresas, las nociones de equidad y de justicia de los empleados son de vital importancia. Los responsables de personal de las empresas saben que la estructura de los salarios es un sistema equilibrado, y que este es muy fácil de desequilibrar. Este sistema tiene que satisfacer también a los empleados. Una estructura de salarios considerada como injusta, puede influir negativamente en la ética laboral y en la productividad. Por lo tanto, en la mayoría de las economías de mercado no se realizan reducciones de salarios, porque los empleados lo tomarían como una ofensa. Las reducciones solamente suelen ser posibles en cuanto se trata de asegurar puestos de trabajo.

La teoría tradicional del mercado laboral parte de la idea de que si el gobierno y los sindicatos no intervienen en los salarios estos serán determinados exclusivamente por la ley de la oferta y la demanda. Pero las nociones de equidad y de justicia de los empleados tienen una influencia de manera independiente en el establecimiento de los salarios. Por esto se limita la flexibilidad de los salarios – sobre todo hacia abajo. Parece que esta restricción presuntamente

contribuye al paro, reduce la adaptabilidad a los mercados laborales y, por lo tanto, tiene grandes consecuencias en la política monetaria. [...]

Una teoría general no está al alcance de la vista

Esta lista de ejemplos sobre el comportamiento racional limitado, la existencia de preferencias de justicia, de impaciencia y debilidad de la voluntad podría continuar de manera infinita. El lector interesado en este tema puede encontrar muchos ejemplos más en el libro de Richard Thaler, *The Winner's Curse*. ¿Por qué han tardado tanto los economistas en percibir estos fenómenos? Una de las causas es que es muy difícil incluir estos factores de manera satisfactoria en las amplias teorías. Con razón los economistas no tienen muchas ganas de explicar cada fenómeno recién descubierto con una teoría parcial. Si no es posible establecer una relación entre las distintas teorías parciales para establecer una teoría general consistente, existiría un gran riesgo de racionalizar simplemente *post hoc* y de no explicar nada al final.

Además el proceso para establecer una teoría no puede basarse en las creencias, las instituciones y las experiencias cotidianas. En lugar de esto son necesarias investigaciones científicas exactas para comprobar las restricciones de la racionalidad, la fuerza de voluntad y el interés propio. Uno de los problemas más grandes de las ciencias económicas es la insuficiencia de los datos accesibles. Estos, por norma general, no se obtienen a través de experimentos controlados y por lo tanto son “falsificados” por agentes externos desconocidos e incontrolables. Dos ejemplos para aclarar esta problemática de datos deficientes. Hay muchas razones para sospechar que el comportamiento irracional de los inversionistas hace que el precio real de una acción se desvíe del precio básico. Comprobar esto empíricamente con los datos corrientes es casi imposible porque estos datos no permiten averiguar el valor básico con la precisión que sería necesaria. Problemas parecidos trascienden cuando se quiere deducir de los actos de los actores una conclusión sobre sus motivos. ¿Cómo podemos interpretar una situación en la que una persona A ayuda a otra persona B, cuando esta ayuda supone gastos para A? Esta ayuda tiene un motivo altruista, o quizá egoísta porque A espera algo de B en el futuro?

Economía bajo condiciones de laboratorio

Problemas de este tipo solamente se pueden suavizar o eliminar a través de la creación de métodos experimentales. En un experimento del mercado financiero realizado en un laboratorio es posible fijar el precio básico de una acción que pertenece al experimento y de compararlo con el precio que surge como resultado en la “bolsa del laboratorio”. Entonces se puede demostrar en el laboratorio con más seguridad y precisión el comportamiento racional; lo mismo pasa con la comprobación de las “preferencias sociales”. En el experimento se puede asegurar, que las personas A y B interactúan el uno con el otro sin conocerse y que B no puede esperar nada de A. Entonces se puede excluir la idea que la ayuda de A está motivada por el hecho de que espera recibir algo de B.

Además del problema de los datos insuficientes hay más razones que explican la idea realista y psicológicamente adecuada del ser humano. Hay factores importantes que están consistentes en la idea de la economía tradicional del ser humano. Un buen ejemplo de esto son los mercados experimentales de doble subasta. En una subasta doble tanto los ofertantes como los demandantes pueden sugerir el precio de un bien. La teoría tradicional parte de la idea de que tanto los ofertantes como los demandantes son racionales y egoístas. Esta teoría pronostica que el precio resulta del punto de intersección de la curva de la oferta y de la curva de la demanda. Mercados experimentales de doble subasta lo han comprobado esto miles de veces de manera sorprendente. Al cabo de pocos periodos el precio y la cantidad vendida se estabiliza cerca del punto de intersección de la curva de la oferta y de la curva de la demanda.

Muchos de los economistas experimentales conservadores han interpretado esto como prueba de que la suposición de la racionalidad y el interés propio era válida.

Pero la consistencia de una teoría con factores determinados aún no quiere decir que sea válida. También teorías falsas pueden concordar en ciertos factores. Pero hasta no se ha elaborado completamente una teoría alternativa que pudiese explicar consistentemente los viejos y los nuevos fenómenos, entonces las convenciones y la pereza contribuyen a que la consistencia de la teoría predominante de los factores “viejos” se interprete como “prueba” de validez.

El consenso neoclásico se desmorona

Por suerte ahora existen teorías alternativas en algunos ámbitos que respetan a la impaciencia, la debilidad de la voluntad y la preferencia de la equidad. Esas teorías pueden explicar sistemáticamente una magnitud impresionante de factores disparos. La nueva teoría de la equidad, por ejemplo, demuestra que muchas veces se llega a pronósticos diferentes que a los que se llega con las teorías convencionales, incluso cuando solamente una pequeña parte de los actores es motivada por la equidad. Falta aún una teoría general sobre el comportamiento limitadamente racional. Los fenómenos de la racionalidad limitada han sido demasiado complicados y variados.

A pesar de estos problemas sin resolver existen unos indicios claros de que el consenso en las ciencias económicas sobre la idea del ser humano, que había sido válido hasta ahora, se está desgastando cada vez más. El número de publicaciones especializadas en las revistas científicas de todo el mundo que tratan de esta cuestión ha aumentado repentinamente. Las universidades líderes del mundo en Estados Unidos y Europa están compitiendo para contratar investigadores que trabajen en el ámbito transitorio de la psicología y la economía. Eminentes teóricos como, por ejemplo, el actual presidente de la *European Economic Association*, Jean Tirole, trabajan en este tema, y los temas principales en los grandes congresos internacionales tratan temas entre la psicología y la economía. En el encuentro anual de la *European Economic Association*, que se imparte a finales de agosto del 2001 en Lausana, todas las conferencias principales están dedicadas a este tema. El cambio se acelera pero nadie sabe, donde termina esta vuelta.