

Macroeconomía y Usted.
Economía del Comportamiento.

Una vez al año, los economistas que formamos parte de la American Economic Association se congregan para presentar, en un amplio foro, el estado actual de la ciencia económica y lo que se conoce como el **mainstream** o consenso de la profesión en temas de punta. En la reunión pasada (Enero), celebrada en Atlanta, se presentaron muchos trabajos en diversas áreas. Mientras que podemos comentar los demás en otras ocasiones, me gustaría hablar hoy sobre un área nueva e importante, porque justamente es el origen de muchas de las críticas que se nos hacen a los economistas, sobre todo desde la izquierda. Se trata de la Economía del Comportamiento.

Disciplina es una cualidad que muchos de nosotros quisiéramos tener, o al menos en mayor cantidad. Ello, porque nos damos cuenta que existe una gran variedad de circunstancias en las que de haber tenido la fuerza de voluntad necesaria, hubiéramos hecho mejor las cosas. Por ejemplo, el arrepentimiento en la vejez por no haber ahorrado más, o por no haber cuidado más la comida en el caso de una persona obesa, o por no haber fumado menos son ejemplos de ello. Sin embargo, el *homo economicus*, es decir, la persona que puebla los libros de economía, es un individuo no solo previsor sino también tremendamente disciplinado: puede hacer cualquier cosa que sea tecnológicamente factible: ahorrar, comer menos, dejar de fumar, hacer ejercicio, etc: cualquier cosa que maximice su función de utilidad, cualesquiera que ésta sea.

Una persona racional y egoísta da sólo en la medida que consiga algo a cambio. Es decir, no da propina a menos que espere volver al mismo restorán: después de todo, ya no puede recibir beneficios adicionales. Tampoco divide equitativamente un pastel si tiene el cuchillo en sus manos y puede dejar sin pastel a quien se queje del tamaño del pedazo recibido. Y sin embargo, dejar propinas es costumbre habitual entre *homo sapiens* que van a restaurantes, así como proponer divisiones relativamente equitativas del pastel en las fiestas de cumpleaños.

Una persona racional no tiene opiniones sesgadas, ni sobrestima sus atributos personales. Si las cosas salen bien, sabe que hubo una cuota de suerte y que su éxito no es el resultado exclusivo de su tremenda habilidad. Si las cosas le salen mal, sabe que en parte se debió a algún error o limitación de su capacidad, y que el fracaso no fue el resultado exclusivo de la mala suerte.

Estos son sólo algunos de los ejemplos en los que el **homo economicus** se ve muy distante del **homo sapiens**. Aunque en muchas teorías económicas esta distancia es justificada, porque ciertas características no son relevantes para analizar el problema en cuestión e incluirlas meramente haría el análisis más complejo, hay otras en las que no. Por ejemplo, en el ahorro, la drogadicción, la negociación o las decisiones de compra o venta de activos, son ejemplos en que la teoría económica no ha funcionado tan bien, y se nos ha criticado duramente por ello.

La economía del comportamiento es un área nueva que intenta explicar el comportamiento observado, aprovechando el volumen creciente de evidencia experimental, así como el conocimiento acumulado en psicología, neurología, sociología, biología evolutiva y otras ciencias relacionadas.

En un artículo reciente en el **Journal of Economic Perspectives**, el profesor Richard Thaler pronostica que el **homo economicus** comenzará a parecerse cada vez más al **homo sapiens** en los libros de economía, al menos en el análisis de aquellos problemas en

los que la diferencia sea relevante. Esto equivale a proponer que la profesión aceptará llevar la distinción entre lo normativo y lo positivo más allá del ámbito del egoísmo, permitiendo la creación de teorías de individuos no tan racionales ni tan enterados del funcionamiento del mundo, es decir, algo que sea más "realista". Esperamos que con esto les quede claro a quienes nos critican por el exceso de matemáticas y de modelación en economía, que nunca fue nuestra intención alejarnos del mundo real, sólo que como buenos científicos enfatizamos siempre la demostración y la rigurosidad, antes de lanzarnos a especular sin fundamentos sobre qué es el mundo, cómo se comporta y como *queremos* que se comporte. Ojalá ellos hagan lo mismo.

Economista y Consultor, Universidad Veracruzana y Pontificia Universidad Católica de Chile. Email: xalapaeconomia@yahoo.com