

Comportamiento y economía

El Premio Nobel de Economía de este año, Richard Thaler, de la Universidad de Chicago, ayuda a equilibrar la balanza entre dos tribus de investigadores con miradas muy diferentes sobre cómo se deben analizar las decisiones económicas.

Thaler ha dedicado su carrera al análisis de la economía conductual (en particular, las finanzas conductuales), que viene a ser una combinación de economía y psicología. No es el primer Premio Nobel con esta perspectiva (George Akerlof, Robert Fogel, Daniel Kahneman, Elinor Ostrom o Robert J. Schiller han aplicado una lógica similar en sus investigaciones).

Aunque sumados, siguen siendo todavía minoritarios (no llegan al 6%), y la corriente que más premios se ha llevado es la que se olvida de la psicología, y analiza las decisiones de la economía a través de modelos de optimización matemática por parte de individuos separados y puramente egoístas, sujetos a restricciones presupuestarias.

En el fondo la cuestión es si, como media, nuestras decisiones siguen una lógica racional o, por el contrario, somos profundamente irracionales.

Los que defienden que, como media, somos racionales, proponen el experimento de dejar un billete de 10 euros tirado en el suelo, y contar las personas que cuando lo ven al pasar, lo recogen y se lo quedan. No hace falta hacer el experimento ¿verdad?

Los que defienden que somos irracionales, se preguntan qué hacemos con esos diez euros, y con el resto del dinero que tenemos en la cartera, si justo después de recogerlos, pasamos delante de un escaparate en el que brilla un objeto absolutamente superfluo para nuestras necesidades, pero por el que estamos encaprichados.

Si fuésemos perfectamente racionales, no existirían escaparates (o “banners” y “cookies” en las páginas web) y en las baldas de los hipermercados daría igual a qué altura se colocasen los productos: el mundo de la publicidad sería mucho más aburrido y con gente más fea. Bastaría con que nos informasen de manera fría y técnica de las características de los productos, porque con esa información nos limitaríamos a hacer tablas comparativas para decidir qué alternativa satisface mejor nuestras necesidades de acuerdo con nuestro nivel de renta.

Otro ejemplo: de las personas que lean este artículo, solo un número muy reducido habrá hecho un cálculo del nivel de ahorro que precisa para mantener un determinado nivel de vida en su jubilación, de acuerdo con la evolución prevista de las pensiones públicas y la esperanza de vida media de las personas de su edad. Tenemos a nuestro alcance todos los datos estadísticos precisos para ese análisis, pero optamos por el célebre “que nos quiten lo bailado” y vamos gastando y ahorrando, un poco a sentimiento.

En realidad, ni somos perfectamente racionales, ni perfectamente irracionales. Lo que mejor nos define a los seres humanos es nuestra naturaleza paradójica: somos capaces de lo mejor y de lo peor (y a veces hacemos lo primero, y otras veces lo segundo). Usamos la cabeza, pero también el corazón, el estómago y otras partes de nuestra anatomía en las que ahora no quiero detenerme.

Y aunque a través de las estadísticas podemos tratar de entender lo que sucede, y cuáles son las “fuerzas dominantes del mercado”, las decisiones individuales se nos escaparán siempre si tratamos de analizarlas exclusivamente de acuerdo con esa lógica.

Depende de cuál sea el problema que estamos analizando, tendrá sentido fijarnos más en el comportamiento racional o en el irracional, y probablemente adquiramos una comprensión más profunda de lo que sucede si combinamos ambas metodologías.

No suelen hacerlo así los economistas de las dos tribus. Schiller cuenta cómo el recientemente premiado Thaler (de la tribu de los economistas “psicológicos”) le explicó que Merton Miller (Premio Nobel de Economía en 1990, y de la tribu de los “economistas matemáticos”), le esquivaba la mirada si se lo cruzaba en los pasillos de la Universidad de Chicago... Es muy célebre la frase de Miller “Que al construir nuestros modelos hagamos abstracción de todos esos relatos no se debe a que no sean interesantes, sino a que son *demasiado interesantes* y pueden distraernos de las fuerzas dominantes del mercado, que deben ser nuestro principal objeto de interés”.

Puedes tratar de pensar en ello en las próximas decisiones que tomes en tu economía privada o en tu empresa. Probablemente como media, seamos bastante racionales. Aunque probablemente también, las decisiones más relevantes en nuestra vida, hayan estado mucho más marcadas por el azar y por la irracionalidad.

He metido también el azar en la conversación, pero no me queda papel para hablarte de otro dilema no menos interesante, y sobre el que tampoco es fácil llegar a un acuerdo ¿existe la buena o la mala suerte...?