

Universidad Nacional de La Plata

Facultad de Periodismo y Comunicación Social

Especialización en Periodismo y Economía Política

Trabajo Integrador Final

ECONOMÍA NO-CONVENCIONAL: TODO POR HACER

Alumna: M^a Celeste G.Box (contacto: mcgb_br@yahoo.com.br)

Dirección: Dr. Mariano Félix.

Año 2011

Sólo Consideraciones Preliminares

El universo no está hecho de átomos sino de historias.
Muriel Rukeyser.

(...) el concepto fundamental que se desprende de este sistema, que influyó a Tomás de Aquino, Leibniz, Spinoza y Mendelssohn, es que para avanzar, es más pertinente retroceder (...)
Oreste Saint-Drome.

En estas páginas nos abocaremos a los múltiples y diversos ejemplos que, en los últimos más de cuarenta años, han surgido al aplicar el análisis económico en área que le eran inhóspitas, cuanto al reiterado uso de herramienta conceptual proveniente de otras ciencias –sociales, naturales o exactas¹- aplicadas a las conductas económicas. Pero antes de emprenderlo, es necesario aclarar que, en orden a presentar un panorama tan llamativo como heterogéneo a su interior, deberemos expandir al máximo y re-significar algunos términos de los que depende todo lo que sigue: dos contenidos explícitamente y uno implícitamente en el título de este trabajo integrador final. El primero de ellos, comenzando por los explícitos, refiere a qué referimos exactamente por *economía no-convencional*, expresión de nuestra entera responsabilidad. La idea originaria fue señalar -de la manera más inclusiva posible-, esa expansión de la economía a materias inusitadas, y que algunos han llamado ‘economía de lo raro’ (Dubit & Levitt, 2007), ‘economía de lo insólito’ (Campanario, 2005), ‘rarología’ (Wiseman, 2008). No sólo ellos -sino muchos otros más- expresan este cruce, del que nos interesa aquí, finalmente, dónde se ubica en el espectro de las ciencias sociales a estos trabajos con insumos teóricos y metodológicos diferentes (es decir, que cada uno exalta no sólo lo que tiene de fuera de lo común, sino que también resalta lo que lo diferencia de esos otros que también van por lo mismo: en el caso del primero, ‘economía de lo raro’ remite a un enfoque de incentivos bastante convencional aplicado a problemáticas no alcanzadas por el análisis económico (sin hacer alusión, casi, a las áreas conocidas como *behavioral economics* o *economics of happiness* –términos comunes para nominar, a veces sin mucha reflexión y disquisición previa, estas nuevas áreas de interés cognoscitivo-); en el segundo, ‘economía de lo insólito’ es el término que el autor utiliza para una batería de abordajes –a veces agrupados por ciencias auxiliares, otras por lo que comprende como temas- donde no todos son incluidos en [pero sí acaecidos desde la irrupción de] la *behavioral economics* de Gary Becker; y el tercero, ha sido llevado al análisis económico por interesados en sus objetos de estudio (aunque fue pensado continuando con una tradición secular

¹ Excluyendo de entre las últimas a la matemática, la que décadas antes había sido crecientemente incorporada a la economía.

británica en psicología de tópicos inusuales²), y la metodología es doble: los ‘rarólogos’ utilizan, o bien métodos científicos convencionales para analizar problemas no comunes, o bien métodos poco ortodoxos para temas más convencionales.

No obstante todo lo anterior, repetimos: estos son sólo tres casos, de un universo donde la situación se repite. Aquí, utilizamos la nominación no-convencional, definiendo por su complemento –y así con aspiraciones a que sea inclusiva al máximo- de todos esos enfoques diferentes, pero que poseen un denominador común: análisis económico aplicado con herramientas diferentes, o, con objetos de estudio distintos a los usuales.

La segunda mención explícita que el título rescata –la idea de *todo por hacer*- será, obviamente, muy precariamente comentada en esta labor (y por supuesto que para nada resuelta, dado lo necesario por hacer con la imperiosa necesidad que lo concreten quienes son capaces de ello). Podríamos, seguramente de manera muy pretenciosa, sintetizarlo en lo que estos abordajes nos hagan concluir –o sólo anotar- en el espacio epistemológico. Adelantamos que el ejercicio epistemológico –aunque más no sea de un modo fragmentario y hasta superficial- no es una costumbre arraigada dentro de los especialistas en teoría económica (salvo por quienes se dedican a la historia económica, que son una minoría). Esta situación apareja de suyo, que la producción académica en este espectro sea magra, y lo que es peor, al ser una dimensión ‘poco pensada’ no es común la motivación de los interesados en buscar en otras ciencias sociales –y en la filosofía de la ciencia misma-, fuentes, hipótesis, esquemas, discusiones y hasta comentarios que puedan ser útiles para abordar la ciencia económica y su mundo. Lo que sigue de esto es evidente: los nuevos aportes en la teoría económica, que se sostienen a horcajadas entre ella y lo que de psicología tienen³, son también poco pensados (y no podemos excusar simplemente esta situación en su novedad, con los antecedentes de teorías con dos o tres siglos que son, epistemológicamente, analizadas mucho menos de lo deseable). Como creemos que para avanzar es muchas veces preciso ir también hacia atrás –y expandir el lente de nuestra visión desde los orígenes fundamentales hasta las manifestaciones empíricas más contingentes-, no renunciamos al interés epistemológico por la ciencia económica, y, hasta tendremos el

² Si bien Wiseman acuñó el término, fue el victoriano Sir Francis Galton el fundador de esta rama de intereses psicológicos, con trabajos acerca del rezo y el acto de rezar, el aburrimiento y la belleza. Después de él, otros psicólogos produjeron –aunque pocas- investigadores acerca de lo inusual, como cuántas personas se requieren para iniciar la ola mexicana en un estadio de fútbol, la identificación de características de la personalidad percibidas en frutas; la incidencia del modo de pedir caridad en espacios públicos en la cuantía de dinero obtenido, entre otros tantos temas. Este tipo de trabajos, ingresando al conocimiento por estos espacios inusuales ha revelado componentes psicológicos detrás de varios aspectos del comportamiento grupal, la sumisión, el antropomorfismo y hasta el altruismo. En el caso de Wiseman, temas como el humor, la honestidad, la superstición, la sonrisa y el carisma fueron especialmente atendidos.

³ Vale, desde un principio, aclarar algo fundamental: hemos de referir aquí a ‘la psicología’ como un bloque, dejando para otro espacio la especificación de las diferentes corrientes y teorías que sabemos presentes a su interior. En relación con lo que aquí nos interesa, la economía del comportamiento basa sus estudios en esa misma pluralidad de perspectivas psicológicas, que recorren desde el conductismo tradicional, el cognitvismo, y la psicología evolucionista (Campanario, 2005).

atreimiento de pensar esa falencia y anotarla como el principal objetivo de estas páginas. Por suerte, la calidad ausente de esas notas oficiará de buena indulgencia para ese arrojito.

La tercera mención –una muy importante-, es implícita. No obstante ello, es tanto –o más- fundamental que las explícitas. Podemos resumirla en una parte importante de lo que da sentido a lo que decidimos referir como *economía no-convencional*: qué entenderemos aquí por su opuesto, la *economía convencional*. En orden a lograrlo, podríamos haber hecho algo simple: compilar algunas definiciones obtenidas de bibliografía reconocida y tratar de extraer las notas presentes en todas o su mayoría, para así extraer, luego, lo privativo de esta rama del conocimiento. Pero ello no sería tan simple, porque en realidad, adjetivos tomados como sinónimos –y a veces hasta se les da un carácter transitivo con demasiada inmediatez- como *ortodoxo*, *liberal*, *neo-clásico* o incluso *monetarista*, tienen, en realidad, diferentes orígenes (y a su vez, cada uno de ellos tiene diverso grado de generalidad y alcance en esos orígenes). Esto arrastra una imprecisión efectiva, pero que no suele ser atendida. Lamentablemente se la suele considerar una discusión –cuando no meramente *purista*- sin mucho sentido por sus consecuencias que se estiman como bien conocidas por los interlocutores). Nosotros no lo creemos así –y aun cuando no es el objeto de estas páginas y no podemos costear la divergencia en tal sentido-, valoramos dejar constado nuestro criterio⁴. Por otro lado, sí creemos que, la referencia *mainstream economics*⁵ refleja, al igual que el que elegimos para estas hojas, esa cantidad de teoría pura y aplicada basada en una serie de supuestos (que incluye aportes del período clásico, como marginalista, cuanto neo-marginalista y neoliberal), sin caer en las referencias erráticas que resulta de utilizar uno de los anteriores para nombrar un corpus que, unificado en mayor o menor medida, no deja de requerir precisiones. Por eso, en pocas palabras, utilizaremos con comodidad aquí la idea de *economics mainstream* (como la de *economía convencional*, claro).

Allende estas disquisiciones, y por la persistencia de esa necesidad de establecer unas ideas de guía, unas nociones que hagan posible, dinámicamente, aquello a lo que **también** estamos refiriendo cuando nombramos lo que no se le parece, estimamos que una definición sin centrarse en tal o cual autor sino en los componentes fundamentales presentes que llevan a concebir la realidad económica desde una perspectiva particular, era lo más apropiado. De este modo en lo tocante, armaremos ese rompecabezas –tal vez no completamente, pero sí a los fines de este trabajo- con el espectro de posiciones que vulgarmente se nomina ‘ortodoxo’:

⁴ Por supuesto, esta disquisición imprecisa al interior de lo que se nomina como ‘ortodoxo’ tiene consecuencias, también, al exterior de lo que así se califica (es decir, lo que se considere ‘heterodoxo’ será, entonces, aquello condicionado por un espacio que se define de manera aproximada).

⁵ Es decir, la corriente principal en economía (no solamente ‘ortodoxa’) formada por ideas clásicas, marginalistas, neoclásicas y neoliberales; explicitadas en el siguiente apartado.

Delineado de lo Contrastado

Todas las personas conocen la misma verdad. Nuestras vidas residen en cómo escogemos distorcionarla [...] all people know the same truth.
Our lives consist of how we choose to distort it (...) - líneas presentes en el guión cinematográfico y teatral
En *Deconstructing Harry* (Woody Allen, 1996).

Puesto que no nos quedaremos con la famosa idea de Jacob Viner que se conforma con asegurar que *economía es lo que hacen los economistas*, recogeremos características que cincelan una idea de economía convencional, pero que no poseerán el mismo status epistemológico y/o metodológico. No obstante, todas ellas, allí presentes, tienen su respectivo impacto en la perspectiva de recortar la realidad económica:

- Los seres humanos, pensados atomísticamente, se guían por sus dictados individuales para actuar (Ng y Tseng, 2008). Pueden acceder a toda la información necesaria para actuar y la utilizan en su máximo provecho (Arestis, 2004). Su evaluación de la realidad es adecuada para las decisiones que tomarán.
- La racionalidad individual implica la perenne maximización de su utilidad, luego de haber sorteado las restricciones ambientales. Esta es la precisa definición del tan mencionado *homo æconomicus* (O'Boyle, 1994). A esto debemos agregar el supuesto **neo-clásico**: movidos por preferencias subjetivas, toman en cuenta el exterior evaluando la información que el sistema de precios les proveen. Es sobre esta base que se erige la tan achacada *tendencia microeconómica* de la ortodoxia, lo que también implica funciones de oferta y demanda en equilibrio bajo condiciones de *competencia perfecta*⁶ (Hall, 2005). Sin que sea exclusivo, también existe una *tendencia macroeconómica*, que trabaja con variables agregadas (producto, consumo, renta, cantidad de dinero -entre otras- y, en la función de producción agregada, donde se incluyen los factores) y

⁶ Ella implica cinco condiciones: 1) gran número de empresas que entran y salen del mercado con facilidad (=a mínimo costo); 2) el bien que una empresa comercia es homogéneo en su mercado; 3) cada una de las empresas maximiza sus beneficios; 4) cada una es precio-aceptante/tomadora y la demanda de su bien es absolutamente elástica (=no influye(n) en el precio de mercado); 5) cada empresa posee información perfecta (Nicholson, 1997)

concibe a los agentes individuales del modo en que hemos dicho más arriba (Simonsen, 1983). Estos enfoques agregados, resultan en dos tipos: el de equilibrio parcial, apropiada para situaciones concretas, y de origen marshalliano (analiza la conducta del consumidor, la empresa, etc.) en relativo aislamiento del resto de la economía; y el de equilibrio general, donde todos los mercados son tomados en conjunto, de manera mucho más matemática, de origen walrasiano, y con un abordaje de largo plazo, por lo que usa nociones como el *equilibrio inter-temporal*, entre otras (Hall, 2005).

- En el tiempo, se determinan procesos que pueden ser revertidos con las medidas adecuadas. En otras palabras, las situaciones/escenarios son reversibles (Figueroa, 1993).
- El sistema económico es concebido como un espacio separado e independiente del sistema político. Ninguno está supeditado al otro, y esa separación entre ambos es deseable (Scarano, 2000). Ello implica, además, que la política monetaria es ineficaz (el dinero es neutro): variaciones en la oferta monetaria sólo producirán inflación y ninguna en las variables reales (demanda agregada, producción de equilibrio, salarios). La política fiscal tampoco sirve, ya que la economía se encuentra siempre en situación de pleno empleo y esas medidas sólo acabarán en inflación (Krugman & Wells, 2007).
- La información necesaria para que todo funcione, reside en los precios *como el 'sistema de comunicaciones' que concentra, sintetiza y trasmite información a los agentes que interactúan en el mercado* (Brickley, Smith & Zimmerman, 2004: 56). Las manos invisibles que asignan los recursos entre elementos que integran el mercado y que no entran todos en contacto entre sí (en relación a este supuesto, existe otro de mucha fortaleza como es la importancia del *know-how* disperso, acuñado por Friedrich Hayek⁷). Cualquier anomalía, sea un monopolio, oligopolio, monopsonio o la intervención de un actor tan especial como el estado –que alejan el escenario de los supuestos de competencia perfecta- produce tal alteración de la información en ese mercado que el desfase entre los agentes por causa de ella, resultará en una mayor ineficiencia (Possas, 1996).

⁷ Hayek, Friedrich: *Economics & Knowledge*, *Economica* #4, 1937, pp. 43-54. Un modo aproximado, y sin presencia de conocimiento técnico -económico o matemático- en lo absoluto, es el ensayo de Leonard Read conocido como *Yo, El Lápiz*, editado en español por la Fundación Atlas del Sud [Actual Fundación Atlas 1953] en Buenos Aires hacia 1998.

- En el plano metodológico, la utilización del *cæteris paribus* -herramienta para el análisis económico que permite variar un factor mientras el resto se supone constante⁸- es una presencia obligada (Zanotti, 1997).
- (Desde los '70s a esta parte, o sea, desde que este enfoque sumó el *neoliberalismo*) adhesión al giro de Milton Friedman, conocido como *F-Twist*⁹. Céleremente, digamos que la exactitud de las predicciones de la *mainstream* es lo que legitima los supuestos, que sus mismos partidarios admiten, en muchos casos, su carácter 'irreal'. En este sentido, esa característica no es tan importante como el fin que consiguen: predecir la conducta económica de los actores en cuestión.

Como último comentario –y sin querer en lo absoluto ponderar el resumen anterior como más de lo que es (sólo unas notas incompletas, pero con la intención de la mayor funcionalidad a estas líneas)-, tenemos que referir a lo que ellas acaban por conformar. Nuestra intención fue, entonces, la de esbozar algunas de las características que constituyen lo que aquí señalaremos como *mainstream economics*, mosaico que aúna conceptos afines en la práctica de sus partidarios, pero que no por ello constituyen un *corpus* lógicamente consistente a su interior. La consistencia lógica, posición de legitimidad científica por antonomasia, es (deseable) un requisito mínimo para cualquier teoría. Pero cuando una posición acerca de la realidad económica está conformada por conceptos de diferentes procedencias, la consistencia comienza a hacerse más lábil: en otras palabras, conceptos que funcionan en clave teórica y/o metodológica no resultan iguales si son intercambiados como 'piezas móviles y removibles' y

⁸ Hasta donde se sabe el primero que lo aplicó al análisis económico fue quien consideramos el padre del liberalismo (en una versión más neta que la que ofreció el propio Adam Smith): Sir William Petty. Luego (en tres siglos) Alfred Marshall comenzó a introducirlo en sus análisis de equilibrio parcial para aislar el comportamiento de una variable. Su inconveniente reside en que en que sólo permite realizar análisis estáticos (es decir, excluye cualquier alteración a lo largo del tiempo del comportamiento causado por variaciones en el marco de la observación). Aun así, Marshall aseguraba que esta manera de realizar los análisis económicos tiene la considerable ventaja de poder contemplar el comportamiento y también poder definir los hechos económicos de manera singular, que son vitales en cualquier sistema económico.

⁹ Friedman aseguró que en medio de hipótesis sólidas (o un conjunto de ellas, es decir, teorías) encontraremos supuestos altamente inadecuados o, sencillamente, imprecisas descripciones de la realidad (de hecho, aseguró **que por lo general, cuanto más significativa es la teoría, más irreales son esos supuestos**). Esto es así porque esas afirmaciones extraen sólo los elementos cruciales para producir precisión -predicciones válidas-, omitiendo una gran cantidad de detalles irrelevantes. Por supuesto, lo contrario no es correcto: el 'irrealismo descriptivo' no asegura de por sí una 'teoría significativa', y es por eso que Friedman desecha evaluar una teoría desde el realismo de sus supuestos. Como corolario, vale destacar que este criterio metodológico influyó a la Escuela de Chicago, y, a través de ella, fue desplegado en la *mainstream economics*. En otras palabras, Friedman sostiene que dado que las teorías con aparentes 'falsos supuestos' pueden hacer, sin embargo, predicciones adecuadas; **las teorías económicas que suponen a los individuos como agentes racionales decidiendo con corrección su curso de acción para maximizar su bienestar, validan su existencia prediciendo correctamente, aún cuando la psicología asegure que esas premisas son falsas o débiles** (uno de los economistas que citaremos más adelante, Colin Camerer, asegura que es el mismísimo *F-Twist* lo que provocó que los economistas ignoren la psicología).

recombinados con otras (que, por más afines que le sean, responden a otras conformaciones teóricas, con otra estructura lógica). Estos movimientos y reagrupaciones tienen consecuencias lógico-teóricas, y no siempre son inocuas. No es el punto de estas líneas ahondarlas, pero dejamos sentado que este problema no nos es ajeno en este vasto universo que conforma la denominada *mainstream economics*.

Cómo, Cuándo (y hasta) Dónde

*Dos economistas iban caminando por la calle cuando ven dos mujeres gritándose mutuamente desde las ventanas de sus apartamentos. 'Por supuesto, ellas nunca llegarán a un acuerdo', aseguró uno de los economistas. El otro preguntó por qué, y el primero respondió que la razón residía en que estaban discutiendo desde diferentes veredas**
Conocido chiste sobre economistas.

La atávica, presente y -por supuesto- futura rivalidad entre economistas ortodoxos *versus* heterodoxos, ya no es el principal *ring* dentro de la ciencia lúgubre. Lo cierto es que ahora las diferencias no se presentan –al menos, aún- en los mismos términos de aquella contraposición, sino que el interés se ha centrado en las diferencias que las evidencias demuestran acerca de los supuestos que han inervado la teoría económica convencional.

Si tuviésemos que hacer una presentación –tal vez, algo esquemática y seguramente incompleta- de la *economía del comportamiento*, primero deberíamos señalar su apelación a evidencia científica proveniente de la psicología como de la biología, neurología y física, para **a partir de ellas**, crear modelos que den cuenta de los límites de la racionalidad, el interés y la voluntad (y de casi toda conducta humana que enfrente limitaciones de información, atención, etcétera) aplicados a la postre a los agregados económicos (Rabbin, 1998; Mullainathan & Thaler, 2000). Lo cierto es que, al igual que hemos naturalizado que la física auxilia/*informa* a la química, o bien que la historia lo hace con la teoría política y la arqueología con la antropología, deberíamos ver con naturalidad que la psicología -como el espacio de estudio por antonomasia de la conducta individual- auxilie/informe a la economía (al menos, en los desarrollos que se centran en la agencia individual). La economía del comportamiento procura hacerlo –aún cuando mantiene un énfasis en la estructura matemática y el relevo de datos empíricos (en el primero caso, aspecto que la diferencia de las demás ciencias sociales, y en el segundo, que la distancia de la

* El verdadero efecto del remate reside en el juego de palabras en la versión original: *premises*, en una acepción refiere a los lados de una calle, mientras en otra a los supuestos presentes en un asunto/cuestión. Es por ello que decidimos traducirlo como 'veredas', ya que conserva cierto sentido contextual a la hora de mostrar una diferencia entre posiciones...

economía convencional y que es su herencia de la psicología experimental)¹⁰-, estableciendo un flujo mayor de la economía con la psicología como espacios del conocimiento (Martin & Pear, 1997). No obstante, ello no implica ni procura hacer una síntesis primigenia de esas dos disciplinas.

Lo cierto es que la economía, desde sus mismos comienzos, estuvo indudablemente atravesada por especulaciones del orden de la conducta y asumió modos del proceder humano que eran de orden psicológico -sin mucho esfuerzo, podemos recordar que las ideas que Adam Smith expuso en su *Teoría de los Sentimientos Morales*, que, en alguna parte, estuvieron luego presentes en su famoso trabajo de 1776)¹¹. Pero, el foco en la psicología no se encauzó, por su parte, en una dirección que la llevara a ‘encontrarse’ con la economía en las primeras décadas de su conformación (Camerer, 1999). Ambas ciencias siguieron diferentes senderos, mientras procuraban ese *halo* de cientificidad que muchas de las ciencias sociales parecen siempre prestas a instaurar, mantener y/o acrecentar: la economía, trabajando profusamente para lograr más y mejor formalización matemática, con la física como inspiración (o apremio, según se vea); mientras la psicología, lo hizo siempre inspirada (o apremio, según se vea) por la ciencia natural, y por ende, en tradiciones más experimentales que matemáticas¹². Y a esto debemos sumarle, otra segunda tendencia dada hacia mitad del siglo XX, como fue la inclinación de los economistas hacia el positivismo lógico (Camerer, 1999).

Comencemos ahora por esbozar los orígenes, que debemos rastrearlos con anterioridad a lo hasta aquí dicho: La economía experimental nació a fines de los ‘50s y principios de los ‘60s (Brañas-Garza & Paz Espinosa, 2011), producto de la combinación del método experimental usado en psicología y los nuevos desarrollos en teoría económica. Éstos últimos fueron los estudios del comportamiento negociador (*bargaining behaviour*), los dilemas

¹⁰ En este espacio es posible que las diferencias (o similitudes) parezcan mayores de lo que son. En otras palabras, en la economía del comportamiento –como en la de la felicidad, de la que hablaremos más adelante- las bases están apoyadas en nociones más amplias que en la *mainstream economics*: por ejemplo, la idea de *utilidad* se concibe teniendo en cuenta factores que van más allá del ingreso y que afectan el bienestar. Además, estos nuevos dominios del análisis económico manejan herramientas para señalar casos en que las preferencias proveen información limitada, como en los efectos en el bienestar de la desigualdad, el desempleo y la inflación (Mullainathan & Thaler, 2000).

¹¹ La mención de este trabajo de Adam Smith, en el sentido en que reviste en el párrafo, requiere de alguna aclaración. Si bien las construcciones de la economía estándar revisten las ideas que Adam Smith planteó en la *Riqueza de las Naciones*, donde se presenta un individuo egoísta, en *La Teoría de los Sentimientos Morales* (de 1759), el autor presenta una teoría del comportamiento humano que nada tiene de egoísta, al menos, en el sentido en que se lo ha presentado posteriormente. Sintéticamente, Smith muestra un individuo que lucha entre sus *pasiones* (como el hambre, el sexo, el miedo, el dolor y la ira) y algo que llama el *espectador imparcial* (que controla esas pasiones a través de una suerte de capacidad humana, que es la de colocarse en el rol de un observador externo de su propia conducta). El punto determinante de esta cuestión, reside en que ese individuo de la obra de 1759 presenta muchas tendencias que serán presentadas como las ‘anomalías’ del *homo economicus*, panorama del que nos ocuparemos más adelante. Para cotejar estas interesantes tesis, cf. Ashraf, Camerer y Loewenstein titulado *Adam Smith as a Behavioral Economist*, publicado en el *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19 #3, 2005. pp: 131–145, y disponible en <http://www.hss.caltech.edu/~camerer/JEPadamsmith.pdf>

¹² Aunque sin aclararlo explícitamente, estimamos que el Camerer hace esta aseveración teniendo en cuenta el decurso de la psicología estadounidense, de gran impronta conductista, hacia el final mediados del siglo XX.

sociales, la toma de decisiones individuales y de mercado (que habían sido estudiados mucho tiempo marginalmente, hasta la explosión que finalmente protagonizan en los '80s y '90s). Los enfoques iniciales de la economía ya centrada en el comportamiento los hizo el Premio Nobel Gary Becker, orientado a un espacio de la conducta económica que excedía los usualmente abordados por los economistas, y que le valió la calificación de *el economista más influyente del siglo XX fuera de la economía* (Camerer, 2005 – *paper*). Su objeto era, por entonces, valerse para el análisis económico de una más rica batería de nociones en cuanto a actitudes, preferencias y cálculos -de beneficio, riesgo, etcétera- para auscultar **todo tipo** de conducta humana¹³. Agregando que por él no se pretendía inaugurar una rama de conocimiento o un campo disciplinal, ni tan siquiera se pensó en utilizar teorías diferentes de las corrientes consagradas, y aún menos cuestionar la eficacia de sus conclusiones a través de sus supuestos¹⁴. Interesado en los *trade-off* (es decir, la tracción/tensión permanente al decidir que enfrenta un individuo entre optar por una cantidad de algo u otra de otra cosa también de su gusto), se diferenció por no asumir a los individuos motivados por un egoísmo orientado –exclusivamente- a los beneficios materiales: aquí, el comportamiento es guiado por muchas motivaciones y preferencias más que [solamente] el interés egoísta (aunque no por esto debemos presumir una diferencia crítica con respecto a la economía convencional: los análisis de Becker también asumían a los individuos como maximizadores de su bienestar, con preferencias estables y que escogen en presencia de escasez)¹⁵. La verdadera diferencia radicaba en que, si bien maximizan su bienestar, lo hacen *como ellos lo conciben*: por tanto, esa maximización puede ser egoísta, altruista, leal, desinteresada o masoquista. Lo que se impone en este esquema a los individuos –y constriñe sus acciones- son los resultados que de ellas obtengan, el tiempo¹⁶, la memoria imperfecta, las capacidades que fueron (al final del período de acción

¹³ Para Gary Becker, el campo de análisis económico se extendía *al conjunto de los comportamientos humanos y las decisiones que a estos se asocian*. Así, lo que define a la economía no es el carácter mercantil o material de un problema, sino su natura: cualquier asignación de recursos (o bien, cualquier elección) en situación de escasez puede ser tratado por el análisis económico (aunque no exclusivamente por él, claro está). Comienzan así a intervenir diferentes cuestiones extraeconómicas, como por ejemplo los gustos (factor dado en la teoría microeconómica tradicional): una parte del comportamiento del consumidor, quien *construye sus propias* satisfacciones, teniendo en cuenta sus propias restricciones individuales.

¹⁴ Para decirlo con rapidez y contundencia, Becker aplicó la teoría económica convencional a otros ámbitos y situaciones de la conducta humana, como pudieron ser la institución matrimonial, la caridad, los crímenes, y otros. De este modo, aún cuando Becker zapó un camino nuevo, su aporte se diferencia de los estudios que tendremos en cuenta en estas líneas, y que incorporan aportes de otras ciencias, como la física, la psicología o la neurobiología –lo que implica maneras muy diferentes de razonar-, algo que Becker no pretendió ni tan sólo siquiera esbozó).

¹⁵ Esas preferencias individuales, imposibles de reducir al egoísmo solamente, son planificadoras (*forward-looking*); haciendo lo que sea para anticipar las consecuencias inciertas del futuro. Todo este esquema de acción, puede estar basado en el pasado (que es un factor poderoso para influenciar actitudes y valores individuales).

¹⁶ Becker remarca las limitaciones en general, pero destaca que la más fundamental de ellas es el tiempo. Esto puede explicarse con facilidad: el progreso en bienestar económico de algunas poblaciones, como los adelantos en medicina han dado la posibilidad de extender la expectativa de vida, pero el flujo físico de tiempo inmediato, en sí mismo, sigue convencionalmente organizado en veinticuatro horas al día (si se aumentase –por alguna razón que ahora no importa- aumentar exponencialmente la disponibilidad de acceso a los bienes, el tiempo para consumirlos seguiría siendo restringido (y así, las necesidades seguirían insatisfechas entre individuos, como grupos y países, sean éstos ricos como pobres).

individual) calculadas, y otros recursos limitantes (como pueden ser las oportunidades disponibles en la economía y las acciones particulares y/o colectivas de otros actores)¹⁷.

Allende estas precisiones y tendencias –y antes de continuar sumando datos-, lo importante es mostrar todas sus dimensiones e implicancias: recordemos que lo que Becker trajo al tapete era aún sólo un enfoque metodológico, gestado en una disciplina muy asociada a la matematización, y mucho más afecta a no reblandecer sus supuestos. Por eso en sus comienzos, era meramente augurada (casi conjurada) como un híbrido curioso de algunos temas con *sabor* a psicología (Mullainathan & Thaler, 2000), y que acabaría ejercida por aquéllos economistas *outsiders* a su propio gremio. Algo realmente contrario a su verdadera intensión, dado que los que apoyan los estudios desde la economía del comportamiento, tienen la convicción que *los aportes de la psicología incrementarán el realismo de los estudios económicos (los que se desarrollarán en sus propios términos)*. Y la finalidad -de entonces como ahora- apunta a encontrar conceptos y regularidades **en** el fenómeno económico, cuanto a precisar las predicciones de campo y producir conocimiento que lleve, en última instancia, a mejores políticas públicas (y así, a una mejor realidad para las personas)¹⁸.

Continuando con este breve curso de algunos antecedentes, recordemos que fue también cerca de mediados de siglo, que el multifacético Herbert Simon empieza el camino de las diferencias. Su ‘racionalidad limitada’ llegó en el momento en que los economistas estaban ávidos de más matemática, mientras Simon creía que los individuos encarnan mecanismos cognitivos y creencias, algo que, por supuesto, influye su racionalidad. Ya hacia 1970, los psicólogos cognitivos comenzaron a estudiar el discernimiento y el proceso de decisión económico (los casos de Amos Tversky -reconocidísimo investigador de la conducta humana-, y Daniel Kahneman, nada menos que Nobel en Economía en 2002 por los aportes en áreas psicológicas aplicadas a la economía). Ellos tomaron la maximización de utilidad y las reglas de la probabilidad como punto de referencia y usaron la conformidad o desviación de ellas para teorizar sobre mecanismos cognitivos (del mismo modo que las ilusiones ópticas son usadas para estudiar la percepción). Sus descubrimientos fueron los principios psicológicos expresados de manera simple con fines de ser incorporados en modelizaciones de racionalidad limitada por economistas.

¹⁷ En su exposición a la hora de ganar el premio Nobel, Becker mostró su enfoque ilustrándolo con cuatro casos muy diferentes: discriminación a las minorías, análisis económico del crimen, la perspectiva del capital humano y el enfoque económico de la familia (que interpreta el matrimonio, el divorcio, la fertilidad y las relaciones entre miembros bajo los lentes de la maximización de utilidades con comportamiento planificador).

¹⁸ Esta intensión tampoco es ajena a la economía de la felicidad: Sólo para ejemplificar, podemos rescatar el trabajo de Frey & Stutzer analizan el efecto de la felicidad en las instituciones políticas, y sostienen que *la amplitud de posibilidades para una participación democrática directa ejerce un efecto estadístico significativo en la felicidad por encima los determinantes económicos y demográficos normalmente tomados en cuenta* [para tales estudios]. Los autores concluyen que la descentralización *es la clave para incrementar la participación y por ende, el bienestar subjetivo* (Cf. Frey, B. & Stutzer, A. (2002): *Happiness and Economics*, Editado por Princeton University Press).

Como vemos, para el pionero del abordaje del comportamiento, esta empresa no implica, necesariamente, una oposición acérrima o definitiva con respecto a la *mainstream*: para Becker, el aporte de esta es útil porque provee un marco de análisis a modo de cimiento básico que puede ser aplicado a casi toda forma de conducta económica y no-económica, para hacer predicciones refutables. Dado que sostiene que sus contraejemplos son los que dan lugar a nuevas teorizaciones, la producción teórica de la economía del comportamiento apunta a sólo relajar¹⁹ el supuesto de la racionalidad perfecta de la teoría estándar en dirección de mayor realismo psicológico (donde *psicológico* implica cotejar conceptos de psicología sistémica basados en observaciones y experimentaciones al interior de ella)²⁰. Pero Becker no es el único que opina en esta área –aún cuando sea uno de sus pioneros-: muchos desarrollos actuales, comparten una base que incluye la separación de la teoría económica estándar a rajatabla, con la salvedad permanente que, cualquiera de esas separaciones no es tan radical como podría verse, ya que simplemente relajan, simplificando, supuestos que no son centrales en el enfoque económico (Camerer, Loewenstein & Rabin, 2004). Por ejemplo, argumentan que nada exhorta, en la misma esencia de la teoría económica convencional, a que los individuos no deban tener en cuenta la justicia –aún cuando sean egoístas-, o bien que deban pesar resultados arriesgados en un mismo sentido repetidamente, o bien que deben hacer su descuento exponencial en una misma proporción. En otras palabras, mientras muchos de quienes aportan gran parte del *corpus* de la economía del comportamiento adhieren a la *mainstream*, no hay nada inherente en la aquélla que impida la adhesión a la segunda. De hecho, los autores consideran que los aportes foráneos –como la neuroeconomía- serán, finalmente, promovidos e integrados a la economía del comportamiento, por su gran poder explicativo. Y es todo lo anterior que nos obliga a sumar una aseveración más: Gary Becker opina que **la economía del comportamiento no sería necesariamente, pues, una rama de la economía como espacio (más o menos) estanco, o, incluso desfasado de ella**. Sería concretamente, un enfoque, un método de modelización o una mera escuela de pensamiento que pretende aplicar un amplio rango de cuestiones económicas en teoría del consumidor, finanzas, economía del trabajo, etc. En este nuevo espacio, la principal ventaja reside en resaltar regularidades que podrían, luego, ser incluidas en otras modelizaciones para hacer sus predicciones más apropiadas de lo que su evidencia ha arrojado hasta ahora. En otras palabras, su hincapié principal reside en construir un corpus teórico a partir de datos empíricos -y datos asumidos- elegidos para que sean significativos *vis à vis* lo(s) descubrimiento(s) efectivo(s) de otras ciencia(s) (a diferencia de la economía convencional, que suele perseguir predicciones sin reparar en la plausibilidad de los supuestos). Este es

¹⁹ Por supuesto, es lícito –y necesario- preguntar(se) si la modificación de un(os) supuesto(s), aunque más no sea mantenerlos quitándoles dureza, no modifican todo lo que deviene de ellos (orientaciones teóricas, metodológicas y hasta semánticas)...

²⁰ Gran parte de los adelantos de la economía experimental, como de esta nueva, la del comportamiento, están contenidos en lo que se fue incorporando como *Prospect Theory*, la que detalla y se interesa por las tendencias y predisposiciones –con origen psicológico- que influyen las elecciones de los individuos bajo incertidumbre (habiendo ya presentado evidencia acerca de que los individuos se ven más motivados por las pérdidas que por las ganancias, y por ende, invertirán más energía en evitar aquéllas). La objeción más grande que soportan estos desarrollos es metodología afecta al uso de sondeos de opinión, basándose en las características inobservables y las dificultades que aquéllos presentan para su control.

el factor crítico, determinante, en la economía del comportamiento: sobreponerse a esos supuestos irrealistas, reemplazándolos por evidencia de otras disciplinas para arribar a mejores predicciones (Becker, 1993).

Aunque la opinión de Becker no es adherida por otros especialistas. Y lo llamativo es que no tenemos que alejarnos de este enfoque para encontrar diferencias con aquél. Tomando el caso reconocidos exponentes como Colin Camerer, Loewenstein y Mathew Rabin, vemos que señalan a la economía del comportamiento –en tanto que modo de concebir la realidad para ahondar luego en las conductas económicas- no surgió en los últimos treinta o cuarenta años del siglo XX, sino que ha existido desde tiempos de Jeremy Bentham, de Adam Smith, o de William Jevons, incluso. Ellos edificaron gran parte de su aporte desde intuiciones psicológicas. De hecho, Smith creía que existía una aversión desproporcionada al riesgo, noción que es un insumo central para el punto de vista de Kahneman y Tversky (Ashraf, Camerer & Loewenstein, 2005): Smith sostuvo, en su *Teoría de los Sentimientos Morales*, que el dolor suele ser una sensación más apremiante que el placer (la primera, nos deprime mucho más de nuestro estado de ánimo usual de lo que la segunda nos eleva de él). En este sentido, los autores concluyen que, en realidad, el individuo smithiano en este estudio filosófico se disputa en una batalla interna entre sus impulsivas pero indispensables pasiones y un estado de calma cotidiano (en el sentido más llano que esa expresión pueda tener). Pesa las pérdidas monetarias antes que los costos de oportunidad, padece falta de autocontrol y es demasiado confiado. Presenta patrones erráticos en su comprensión de la conducta ajena, pero está –de manera consistente- preocupado por la justicia (Smith, 2004). Concretamente está más motivado por su ego que por cualquier tipo de placer directo proveniente de algún consumo (y, aunque no puede preverlo, finalmente acaban sacando pingüe placer de ese gran ego)²¹. En pocas palabras, el mundo de Adam Smith no está poblado con individuos egoístas, racionales y desapasionados, sino por realistas y multidimensionales seres humanos (Ashraf, Camerer y Loewenstein, 2005)²². Como si no fuese una muestra interesante, aquél no es el único caso: Jeremy Bentham, quien estambró la idea de *utilidad* –una noción con el mayor peso para el paradigma estándar en todo su corpus conceptual-, se ve hoy comprobado por la investigación en economía del comportamiento en algunas de sus observaciones acerca de los determinantes de esa misma utilidad como veremos en el próximo apartado. Y tampoco deberíamos dejar de lado otros aportes, que tal vez fueron tangentes –pero no por ello menos fácilmente

²¹ Para conocer los fundamentos de esta aseveración –y los conceptos actuales que consideran presentes en el pensamiento de Adam Smith-, cfr. *Adam Smith As a Behavioral Economist*, publicado en *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, N° 3, 2005 (sin referencia de páginas), disponible en <http://www.hss.caltech.edu/~camerer/JEPadamsmith.pdf>

²² Seguramente se hace casi imposible no preguntarse la razón por la cual la teoría económica no continuó indagando la conducta humana en este sentido (o al menos, por qué no este sentido convivió con el de los desarrollos convencionales). Lo que señalan economistas activos en el área de la economía del comportamiento es el constante crecimiento del instrumental matemático aplicado al análisis económico, desde tiempos de la *teoría del consumidor* y del *equilibrio general* hasta nuestros días. Para mayores referencias, cfr. tres *working papers* de David Colande de 2005: *The Making of an Economist Redux* (<http://www.middlebury.edu/services/econ/repec/mdl/ancoec/0531.pdf>); *Alternative Concepts of Utility and Applied Economics* (<http://www.middlebury.edu/services/econ/repec/mdl/ancoec/0528.pdf>); y *Searching where the Light Is: Connecting Theory and Policy in Economics* (<http://www.middlebury.edu/services/econ/repec/mdl/ancoec/0529.pdf>), todos publicados por el Departamento de Economía del Middlebury College, Vermont, USA.

relacionables- como el de Francis Edgeworth, quien introdujo un diagrama simple de utilidad social con dos individuos, en el que la utilidad de uno de ellos se ve afectada por el beneficio del otro (Loewenstein, 1999)²³.

Lo anterior nos hace pensar que, encontrar a la economía del comportamiento como una perspectiva no tan nueva como parece, tiene bastante sentido. Tal vez tenga aún más sentido, poder señalar unas pocas ideas acerca del otro gran componente en todo este movimiento: la psicología. Una disciplina que, cuando los economistas comenzaron a distinguirse profesionalmente (esto es, como pensadores de lo que se veía aún como *economía política*, y no ya como lo que antes podía haberse rotulado como *filósofos*, sin más), había dejado su estela Adam Smith, mientras Malthus y Ricardo estaban aún escribiendo. Pero en ese entonces, la psicología no tenía la entidad disciplinal que llegó a poseer a partir de la segunda mitad del siglo XX. Fue la revolución neoclásica la que divorció a los economistas de la psicología académica, construyendo una base de ideas y posibilidades de la conducta económica desde el *homo æconomicus* (Camerer & Loewenstein, 2005). Cuando llegó el siglo XX, la psicología estaba emergiendo –sin aún una identificación precisa en un *corpus* de conocimiento- mientras los economistas estaban ya esperanzados en que a lo largo del nuevo siglo se terminase de cincelar su disciplina de manera tan precisa como la de una ciencia natural. Allí nace el hiato que dividió a la economía pujante de dos factores: Por un lado, de una psicología que no se podía divisar con claridad (si bien el trabajo de Sigmund Freud comenzaba a conocerse a principios de la nueva centuria, el abordaje psicoanalítico de altísimo y específico contenido simbólico, se hacía ajeno a las necesidades de la economía neoclásica); por el otro, de las nociones hedonistas de la utilidad de Bentham. Es a partir de los neoclásicos, que viran las especulaciones acerca de la conducta económica, hacia las consideraciones de Irving Fisher y Vilfredo Pareto, en clara disonancia con el pasado (Bresser Pereira, 1974). En esta perspectiva, cuando la mitad del siglo XX llegó, las discusiones que versen –más cerca o más lejos- sobre cuestiones psicológicas, eran inexistentes (Camerer & Loewenstein, 2005)²⁴. Con

²³ Tal vez implique salirnos un poco del curso de estas líneas, pero no obstante, creemos que esta discusión acerca de individuos o bien egoístas (como en la teoría estándar) o bien no-egoístas (por decirlo en términos generales, como muestra a *behavioral economics*) no son las únicas posibilidades. De hecho, existe una suerte de posición intermedia en la teoría de *Social Preferences* (preferencias sociales), que supone a las personas como no completamente egoístas ni completamente altruístas (no creemos que el *altruismo* sea exactamente la postura que más se ajusta a la *behavioral economics*). Su evidencia experimental converge en la conclusión de que los individuos se comportan con *reciprocidad*: es decir, están dispuestos a cooperar con su prójimo, aún si este es un incentivo para tomar una conducta de *free rider*, pero al mismo tiempo están también dispuestos a castigar a quienes violen la norma social, aún si ello conlleva un costo (Bowles et al., 2003).

²⁴ Creemos que no está lejos de esto comentar que, al comienzo de la guerra fría –y hasta mediados de los '70s- la ciencia económica como actividad académica estuvo financiada, en Estados Unidos, bajo un interés predominante sobre las necesidades militares (y los aportes que a ello podían dar). De hecho, Philip Mirowski aseguró que, mientras esta situación era completamente asumida para ciencias como la física o la biología, los economistas tomaron la posición de negarlo constantemente (Campanario, 2005). De hecho, en 1951 se financió un programa conocido como *Operations Research*, concebido en el mismo seno de esa tendencia -donde el interés militar se tradujo en una modelización que procuraba aproximarse a la realidad- investigando aspectos como la *Inventory Theory* y Teoría de los Juegos (para un panorama general, cfr. *Economics & Operations Research* de Frederic Murphy; disponible en <http://www.esi2.us.es/~mbilbao/econor.htm>). En ese

posterioridad a esta época, y de manera continuada a partir de entonces, comenzaron a gestarse reclamos críticos acerca del positivismo imperante en la economía y en la psicología (nos referimos a la norteamericana, en este caso). Dentro de la economía, fueron George Katona, Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky y el Nobel Herbert Simon quienes empezaron a destacar la importancia de incorporar criterios psicológicos para los límites en la racionalidad (es decir, racionalidad *pura*). Esta postura claro que atrajo la atención, **pero no modificó la dirección y el sentido de las pesquisas y teorizaciones económicas**. El determinante, la bisagra, el punto de inflexión llegaría recién con la aceptación por parte de los economistas de *modelos de maximización del bienestar*²⁵ en clave normativa y de los *modelos descriptivos de toma de decisiones bajo incertidumbre*²⁶ y *elección inter-temporal*, o sea, las decisiones que las personas toman en el presente pero que tienen consecuencias en el futuro, sea en uno o en varios momentos de él (Camerer & Loewenstein, 2005).

Ya llegando a los primeros '70s, encontramos el nacimiento formal de la economía del comportamiento (Loewenstein, 2006; Rabin, 1998)²⁷. Dos psicólogos israelíes –Amos Tversky y Daniel Kahneman- del Instituto Van Leer de Jerusalén, comenzaron a explorar el campo económico y sus anomalías, aunque sin obtener repercusión entre economistas y filósofos. Hacia 1974, publicaron *Evaluación bajo Incertidumbre: Heurística y Sesgos* y hacia 1979, *Teoría Prospectiva: Análisis de Toma de Decisiones en Condiciones de Riesgo*. Pero si bien estos dos trabajos rendirían fruto, la economía del comportamiento parecía no poder dejar de ser algo marginal. En los '90s, ya podía vérsela como un campo en expansión y empezaron a aparecer los primeros trabajos que formalizaban esos comportamientos *irracionales* de los agentes económicos; y para los albores del 2000, la profusión de ideas y atención era realmente mayor. Por supuesto que fue alentada también por el Nobel de Economía a Kahneman en 2002 (la primera vez que se entrega ese premio en el área de economía a un profesional que no es economista); como por la medalla *John Bates Clark* a Matthew Rabin en 2001, quien hizo un aporte determinante en incorporar la psicología y las ciencias sociales en el modelaje económico (explicando comportamientos riesgosos, como la dilación del bienestar hacia el futuro, y la diferente evaluación de las personas de sus ganancias y pérdidas)²⁸. Y así

contexto, la prioridad fue convertir a la economía en un campo más 'científico', con el consenso y el saber dominante del que venía careciendo desde el siglo XIX. Y fue la matematización creciente la tracción para sustentar la idea –sin revisión, asumida por completo- que los mercados expresan los deseos y necesidades de las personas.

²⁵ Como Abba Lerner a mitad del siglo XX, Amartya Sen y Joseph Stiglitz a fines del siglo XX y principios del XXI.

²⁶ Como los desarrollos de John Rawls, Jon Elster, Ariel Rubinstein, Gerd Gigerenzer y William Edwards; entre otros.

²⁷ Recomendamos una interesante periodización que hace Loewenstein acerca de lo que podríamos considerar la 'vieja economía del comportamiento' (con Simon, Commons, Katona –psicólogo alemán-, etc) que tomó forma durante la década de los '50s y los '60s; y una 'nueva economía del comportamiento' que emerge en los '70s bajo un enfoque desprendido de la psicología cognitiva: el *behavioral decision making* (BDM) o *behavioral decision research* (BDR), producto de la revolución cognitiva (y no del viejo conductismo de Watson de mediados del siglo). No obstante, por lo general se alude, cuando se trata de datar el nacimiento de este tipo de estudios, a los años '70s, en relación a la publicación de los Nobeles Tversky y Kahneman, quienes fueron los que trajeron el BDR a la vista de los economistas. Puede cotejarse el trabajo de Loewenstein aquí <http://sds.hss.cmu.edu/media/pdfs/loewenstein/BehavioralEconomics.pdf>

²⁸ Sólo para mencionarlo –porque refuerza la incidencia de estos nuevos estudios en otras ciencias sociales además de la economía-, los trabajos de Loewenstein, Thaler, Tversky, y otros de similar natura fueron amplia y repetidamente citados por

llegamos a los primeros años de este siglo, momento en que la cantidad y **diversidad** de estudios asociados con la economía del comportamiento –como de otras ramas de la economía cruzadas con ciencias naturales y exactas– crecía sin precedentes. Es en estos años en que se compilan los estudios a los que nos abocaremos más adelante, aunque antes de llegar a ellos, deseamos pasar en limpio en el siguiente apartado –a modo de muestra, y en lo absoluto con intensión taxativa– algunas nociones que se han gestado en el seno de este nuevo espacio de la *behavioral economics*.

Aportes (tal vez) Avances Futuros

Toda nuestra ciencia no es ni más ni menos que un libro de cocina, con una ortodoxa teoría del cocinar, que nadie tiene el derecho de poner en duda, y una lista de recetas a las que nada se puede añadir, salvo con especial permiso del Cocinero Mayor (...)
Mustafá Mond en 'Un Mundo Feliz' de Aldous Huxley

Veamos ahora qué ha ido elaborando la economía del comportamiento a lo largo de las décadas y sus trabajos. La mayor parte del estudio en *behavioral economics* se ha centrado en la indagación sobre decisiones alejadas del principio de acción racional (pura). Estas diferencias, que podían parecer meros contraejemplos, acabaron siendo pistas y cimientos para nuevas teorías más generales, donde se comenzó a concebir/incluir el paradigma racional no ya como un patrón, sino como un limitante especial, una excepción, de la conducta humana (Camerer, 1999)²⁹. Este panorama no era más que producto de las evidencias obtenidas fuera de la economía, enumerando situaciones donde los individuos deciden influenciados por evaluaciones desproporcionadas producto de su temor de arrepentirse (de hecho, con frecuencia renunciarán a beneficiarse -aún cuando sólo tuviesen que evitar una 'incomodidad' ciento por ciento interna como es sentirse fracasados en algo); o bien donde las disonancias cognitivas los acechan, sosteniendo frecuentemente creencias en conflicto, sin que ello sea derribado/cancelado por las evidencias que obtienen (se aferran a esas creencias disonantes simplemente porque las han sostenido por largo tiempo); o bien, situaciones donde frecuentes donde los individuos son influenciados

Jon Elster –autor consultado por la politología y (algo más acotadamente por) la sociología– para sus diversas explicaciones de la conducta humana (cf. *Economics. Análisis de la Interacción entre Racionalidad, Emoción, Preferencias y Normas Sociales en la Economía de la Acción Individual y sus Desviaciones*, Barcelona, Gedisa, 1997)

²⁹ Si bien la experimentación psicológica es un insumo básico de este nuevo espacio del conocimiento económico, no es el único, como tampoco determina su dirección: uno de los principales objetivos ha sido sugerir alternativas matemáticas igual que la economía estándar -pero ahora concibiendo la conducta humana con la solidez que da la evidencia psicológica- para ser reflejada luego en una nueva concepción de *racionalidad* (la que fue y es el componente que ha permitido la ponderación estadística en los modelos convencionales).

en demasía por sugerencias ajenas; sin mencionar otro fenómeno, como es la reiterada sesgo hacia el *status quo*: parece que los individuos están dispuestos a aceptar crecientes riesgos para mantener su estado presente a lo largo del tiempo, de lo que hubiesen arriesgado al principio. Y aquí no termina todo, la psicología cognitiva ha estudiado el modo en que las personas fragmentan (su conocimiento acerca de) la realidad -muchas veces fundados en aspectos superficiales- y toman esos fragmentos haciendo caso omiso del resto, que pudieron ser concebidos y percibidos en algún momento. Más curiosa aun es la evidencia sobre el retraso que las personas tienen en el descubrimiento tardío de lo que acontece a su alrededor, sobreestimando su grado y precisión de predicción (Camerer, 1999).

Gran parte de estas ‘anomalías’ del principio de racionalidad individual fueron y son incorporadas en la *Prospect Theory* (Levy, 1992), componente insoslayable del núcleo duro de la economía del comportamiento y sin duda, una de sus aportes más importantes al corpus de la economía en general (sea la estándar o la no-convencional). Claro que por la entidad y el futuro de la economía del comportamiento como espacio científico viable –y, más que ello, bregando por su lugar/reconocimiento al interior de la teoría económica-, podríamos objetar que compilando enciclopédicamente meras anomalías o incluso pruebas experimentales de las fallas en el principio de racionalidad, no se logrará hacer de aquella un espacio disciplinal con entidad. Felizmente, para la economía del comportamiento –y tal vez para la teoría económica en general-, la Teoría Prospectiva ha ido sistematizándose, y reformulándose, mostrando conceptualizaciones operativas, tal vez algunas necesarias de ser superadas, y otras que aún están siendo revisadas (Levy, 1992)³⁰.

- Sólo para presentar algunos de sus aportes, dando así cuenta de su potencial experimental y su diferencia privativa, comencemos señalando que su análisis se presenta en términos de *bienestar* (a diferencia de los *niveles de bienestar* como implícitamente lo concibe la idea de utilidad de la economía estándar), esto mismo es lo que permite incorporar la noción de *adaptación* en su foco de interés, incorporando, además, una función de pérdida más profusa que la de ganancia (lo que refleja la mayor aversión individual a la caída del bienestar que a sus incrementos: la curva de ganancia es cóncava y la de pérdida convexa)³¹.

Con el fin de mostrar sólo un pequeña pauta en su ascenso a un espacio sólido dentro del conocimiento

³⁰ Tanto en el análisis económico como financiero, existen tres grandes áreas: el área *heurística* (donde se aborda los modos en que los individuos deciden basados en reglas aproximativas, donde se muestran las limitaciones de la racionalidad; el área del *framing* (podríamos traducirlo contextualmente como *prefiguraciones*) donde se compilan el conjunto de estereotipos que ofician de filtro emocional mental, en los que cada individuo confía para entender y responder a los acontecimientos que lo rodean; y las *ineficiencias de mercado*, lo que incluye las decisiones alejadas de la racionalidad, las estimaciones erradas y demás anomalías. No obstante, esto es sólo un pantallazo bastante torpe de un campo en permanente –y deseable- movimiento.

³¹ De hecho, la *Teoría Prospectiva* es en sí misma, una crítica a la teoría de la *utilidad esperada* como modelo de decisión en situaciones de riesgo.)

económico, mencionaremos aquí cuatro conceptos –aunque son muchos más- que reemplazan/ajustan los principios del modelo racional (Camerer, 1999).

- *Teoría del Beneficio Esperado*: bajo el abordaje estándar se supone que los individuos evalúan acciones riesgosas sopesando el beneficio de un resultado (X_i) por su probabilidad (P_i)³². En la *Prospect Theory* se incorporan datos psicofísicos que reflejan esos individuos *adaptados a lo que han experimentado* y sopesando un resultado posible luego de evaluar diferentes decisiones, pero que son concebidas de manera no uniforme. Esto explica la frecuente tendencia de las personas por ponderar eventos que tienen, en realidad, una baja probabilidad de dar con un resultado -como comprar un boleto de lotería-, o asegurarse contra catástrofes poco probables (situaciones varias que no son explicadas por el enfoque racional en lo absoluto). La adaptación implica que el beneficio está determinado por pérdidas-ganancias desde algún punto de referencia antes que desde el beneficio total. Más aún, la gente parece representar mentalmente sus ingresos en categorías separadas antes que como un solo recurso total (por ejemplo, gastarían más si recibieron un reembolso de impuestos que si se incrementa el valor de sus acciones o sus casas, algo que la teoría estándar no habilita)³³. Camerer indica que el sustrato psicológico que reside en la base de esta noción son los conceptos de: *adaptación, aversión al riesgo, proyección, decisión variable*.
- *Descuento Exponencial*: la mayoría de las decisiones económicas implican costos y beneficios que serán afrontado en diferentes momentos futuros, por eso, para poder decidir, las personas deberán deducir del beneficio total esos costos futuros. La evaluación racional para lograrlo es conocida como *exponential discounting*, que indica que una evaluación relativa de dos pagos depende sólo en la diferencia de tiempo entre ambos: por ejemplo, la gente prefiere obtener \$100 ahora a obtener \$110 dentro de una semana, como también \$100 en diez semanas a \$110 en once (cuando ambas opciones implican esperar una semana y obtener \$10 más). Este apremio por una recompensa inmediata ha servido para explicar conductas como las adicciones o la tendencia a posponer tareas (*procrastination*), y puede ser parcialmente abordada por la noción del *hyperbolic discounting*³⁴ de la economía del comportamiento.

³² Es decir $\sum P_i u(X_i)$, donde u es la función que mide el valor del resultado.

³³ Un ejemplo interesante de ello es el caso de los beneficios que los agentes evalúan en lo que eligen (sean activos, su próximo empleo o la caña de pescar que prefieren), porque, en la evidencia, no se ajusta al caso de asignar beneficios a las diferentes opciones y quedarse con la mejor. En cambio, las personas realizan elecciones [mantienen preferencias] que son *construidas*, proceso en el que los modos en que los objetos son presentados para ser escogidos, como las circunstancias en que son elegidos, se tornan determinantes (Camerer, 1999).

³⁴ Lamentablemente, aún cuando es apropiada, esta noción no capta el fenómeno del deseo de gozar (*savour*), el cual mejora su resultados en la misma cuestión de diferirlo, y el hecho de que la gente parece preferir esquemas de pago que mantienen un incremento constante (Loewenstein & Prelec, 1992)

Camerer señala que la noción psicológica que inspira esta idea es la *urgencia por la inmediatez* (que puede ser entendida como una suerte de compulsión).

- *Beneficios Sociales*: la teoría económica estándar supone individuos egoístas que jamás se sacrificarían por otras personas³⁵. Para graficarlo, el Camerer menciona el caso de los juegos de ultimátum, donde un jugador ofrece \$10 a otro jugador, manteniendo el resto del dinero que le asignaron para él (sea cual fuere esa cantidad). Quien recibe la oferta puede aceptar esos \$10 o rechazarla (y en ese caso ambos se quedan sin nada). Un jugador maximizador de beneficio debería aceptar cualquier cantidad de dinero, dado que siempre será más que nada. El punto clave está en que el primero, según su natura egoísta, debería ofrecer una cantidad mucho más reducida (=la mínima que el que recibe esté dispuesto a aceptar). Sorprendentemente, en muchos países –muchos de sólido nivel de renta agregada-, los jugadores ofrecen \$4, pero, cuando bajan la oferta a menos de \$2, en la mitad de los casos son rechazados (Camerer & Thaler, 1995). Las teorías matemáticas de los beneficios sociales argumentan que estos patrones responden a que los individuos rechazan ser asignados a un rol donde ganan menores montos que los otros (Fehr & Schmidt, 1999); o bien, que las personas prefieren actuar de manera recíproca y no egoístamente (Rabin, 1993). Estas hipótesis acerca del tema son de particular rendimiento explicativo, ya que cubren un gran rango de experimentos diferentes, como la cooperación frecuente en dilemas del prisionero (y es por eso que en la actualidad se sigue experimentando con ellas en nuevos patrones (Camerer, 1999). El insumo de la psicología presente en esta lógica, es el de la *reciprocidad* (es decir, el rechazo de la desigualdad).
- *Equilibrio*: la teoría económica convencional aborda –y diseña- modelos en equilibrio (sea porque la curva de oferta corta a la de demanda en ese punto, sea porque se llega a la estrategia óptima de todos los agentes en un juego estratégico, etcétera). Pero a medida que la teoría económica se fue matematizando, el asunto del *equilibrio* se fue alojando cada vez más *invisiblemente* (esto es, del lado de los supuestos del modelo, pero por esta razón con permanentes consecuencias en ellos), y nunca se explicó su mecanismo interno. Pues bien, la economía del comportamiento recorrió teorizaciones sobre evolución poblacional (Weibull, 1995), aprendizaje de experiencia ajena (Bikhchandani, Hirshleifer & Welch, 1998), como de las reglas del aprendizaje individual derivado de la observación experimental; y recabó algunos principios útiles para pensar el equilibrio. Camerer presenta su propia opción, la más general de aquellas, donde los individuos re-aplican estrategias que usaron con éxito, o bien, que hubiesen sido exitosas si las hubiesen

³⁵ Camerer señala que entendemos (o mal entendemos) que ese ‘sacrificio’ que un egoísta no se causaría, supone la imposibilidad –o menor tendencia- que los hombres actúen de manera altruista, pero otras motivaciones, como la venganza (que puede ser objetable, pero está tan centrada en el otro como la solidaridad), implican poner toda una batería de opciones que la priman por sobre el que el egoísmo que el –ahora- vengador debería tener con respecto a su intereses personales...

escogido con la información que ahora poseen. Esta *tendencia a sopesar la experiencia* muestra que dos clases de reglas de aprendizaje (el *reforzamiento* estudiado en psicología y el *aprendizaje según creencias* estudiado en la teoría de juegos) están muy relacionadas entre sí. Camerer afirma que las reglas empíricas del aprendizaje podrán brindar firmes justificaciones para la idea de equilibrio, dándole predicciones renovadas para conocer cómo y cuándo se dan los puntos de equilibrio. Para concluir, las nociones psicológicas que inervan este abordaje del equilibrio son la *reaplicación generalizada y por acomodamiento* (Camerer & Ho, 1999).

- El corolario de estas pocas formulaciones de la economía del comportamiento *vis à vis* nociones de la teoría económica *mainstream* parece ser comparativamente diferente³⁶. Pero, si bien esto sería innegable, no implica por ello que las anomalías que cubrieron y sistematizaron no arrastren algunas omisiones insoslayables. Tomemos el caso que señala Jon Elster (1998) acerca de desarrollos de Mathew Rabin³⁷, los que no contienen referencia alguna a las emociones (aún cuando es la unión entre psicología y economía su objetivo). Elster cree que este soslayo es típico, a pesar de que los economistas usan la idea claramente emotivas como *culpa o envidia*, la verdad es que esos términos poco tienen que ver con los que manejan los filósofos o los psicólogos desde Aristóteles a esta parte. Además, cuando apelan a esos conceptos –aún cuando lo hagan con la mayor rigurosidad- sólo lo hacen para aplicar a un problema particular y no para definir un patrón de conducta, que permita incorporar a las emociones al herramental explicativo económico. En orden a lograrlo, toma un conjunto de emociones conocidas y presentes más allá de las culturas (ira, odio, culpa, vergüenza, orgullo, admiración y gusto –en el sentido romántico del término), y las define con seis características presentes en ellas: les inscribe un antecedente cognitivo (las emociones difieren de otros ‘comportamientos viscerales’ disparados por creencias), les otorga un objeto

³⁶ Es dable mencionar que, dada la particular expectativa depositada en cualquier nuevo abordaje dentro del espectro de las ciencias sociales, también restaría hacer una breve mención a lo que sería –o se espera sea- la ‘agenda positiva’ de la economía del comportamiento. Mencionaremos aquí solamente uno de los más renombrados trabajos, dado que sólo pretendemos oficiar de muestra en estas líneas que no tienen tal fin, y en el que depositamos nuestra pretensión de oficiar de fuente de lecturas en ese sentido, para lo que adjuntamos su referencia on-line: En 2003, Richard Thaler y Cass Sunstein escribieron el difundido *paper* titulado *Libertarian Paternalism is not an Oximoron* (‘Paternalismo Libertario no es un Oximoron’) publicado en la Revista Review, Vol.70, #4 de la Universidad de Chicago, donde plantean la posibilidad efectiva de la atención en la influencia de la conducta mientras se respeta la libertad de elección, tanto en particulares como en instituciones públicas. Dados los sesgos en el comportamiento, es imposible evitar el paternalismo, pero, a su vez, conociendo las limitaciones de la racionalidad (*bounded rationality*) y el autocontrol (*bounded self-control*), es preciso guiar las opciones de la gente en la promoción de su bienestar sin eliminar el libre albedrío. El estudio ofrece cómo seleccionar entre las opciones posibles y mensurar cuántas opciones ofrecer; además, brinda ejemplos para varias áreas como la conducta del ahorro, la ley laboral y la protección del consumidor [Disponible en: <http://phoenix.liu.edu/~uroy/eco54/histlist/behav-econ/papers/LibpatLaw.pdf>]. Desde ya –y lo mencionamos con el mismo espíritu que referimos a este último trabajo- existen objeciones a este argumento, algunas cotejables en el trabajo del mismo año, editado por Harvard University de Edward Glaeser, titulado *Psychology and the Market*, disponible en www.economics.harvard.edu/pub/hier/2003/HIER2023.pdf

³⁷ Rabin, M. (1998): *Psychology and Economics*, en Journal of Economic Literature, vo.36 #1. pp: 177-194

intencional (las emociones difieren, además, de otros comportamientos viscerales, porque se dirigen hacia algo, tratan acerca de algo), presentan un correlato físico (cambios en el sistema nervioso central y cambios en el gradiente hormonal), poseen manifestaciones físicas (podemos observar posturas corporales, tonalidades en la voz, sonrojamiento, etc. que las hacen visibles), pueden ser colocadas en el continuo placer-displacer (es decir, presentan una valencia), y por último, tienen la enorme capacidad de urgir o de disparar impulsos³⁸. La operatividad de esta caracterización tiene por fin presentarlas como preferencias temporarias (como las que presenta una persona cuando ve un mendigo en la calle y se siente enormemente compelido a darle dinero, o quien es presa de vergüenza y decide asesinar a alguien, etc.). Es decir, la presencia de estas emociones, provocan un cambio de preferencias temporario en las decisiones de los individuos, y deberían, a nuestro criterio, ser combinadas con lo que afirma el perfil más cognitivo de los desarrollos en economía del comportamiento³⁹.

Continuaremos en el próximo acápite mostrando más espacios de esta diferencia, ingresando en los dominios de la tan difundida en estos tiempos, *economics of happiness* o economía de la felicidad.

La Felicidad No Es Útil...

Podría hacerse a mucha gente feliz con toda la felicidad que se pierde en este mundo.
Duque de Levis

Una vez delineadas las fronteras -fundadas en diferencias- de la economía del comportamiento y la economía convencional, deberemos seguir exponiendo más delimitaciones (pero estas, tal vez, no sean tan simples -o al menos, no sean tan evidentes para identificar-...). Comencemos por partes: ya mencionamos que con la *Prospect Theory*, los economistas aspiran explicar los factores que inciden en el bienestar o satisfacción de las personas (los que, por ello mismo, son tomados como sinónimos de *felicidad*). En este sentido, podrán concebirla como la renta, el empleo, la situación matrimonial, la salud, la sociedad en que se vive o el status que un individuo

³⁸ Un punto interesante aquí, es que Elster recupera trabajos de Becker (aquéllos en que ofrece un modelo de conducta evasiva con respecto a la culpa y al amor: *Accounting for Tastes*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996) y así sutura cuestiones que, a lo largo de la investigación fueron direccionando a los estudiosos por diferentes decursos -los que, aún cuando son válidos-, van abriendo frentes que luego no son coordinados entre sí.

³⁹ Recomendamos, para completar esta dimensión tan interesante en la que trabaja Elster, los siguientes textos: el primero -anterior al aquí citado- *Rationality and the Emotions* en *The Economic Journal*, vol. 106 #438. pp: 1386-1397 http://www.faculty.umb.edu/gary_zabel/Courses/Spinoza/Texts/Rationality%20and%20the%20Emotions.pdf y, su libro inmediatamente posterior: *Strong Feelings: Emotion, Addiction and Human Behavior*, MIT Press 1999.

ocupa en ella. Pero, y este es el primero problema, debemos señalar que **no** todos los trabajos de la economía de la felicidad pertenecen estrictamente al campo de la economía del comportamiento: la razón de ello reside en que sus conclusiones no necesariamente tienen implicaciones en la conducta humana⁴⁰. En otras palabras, en este espacio no se abordarán cómo eligen, piensan, se equivocan o se estiman los individuos (y menos aún, la diferencia de ello con las estimaciones de la economía estándar), sino que el objeto lleva indagar qué cuestiones provocan, disminuyen y/o aseguran –y por cuánto tiempo- la felicidad de esos individuos. De este modo, el enfoque en la felicidad no es cualquiera posible, sino el de abordar la conexión entre los resultados económicos y su resultante en términos de felicidad en cada individuo (Coyne & Boettke, 2003)⁴¹.

Existe, si, consenso en su fecha de nacimiento: este interés en la felicidad nació en 1974, cuando Richard Easterlin introdujo datos de ella en un modelo económico, cuestionando la hipótesis estándar acerca del ingreso corriente como la principal variable en la función de utilidad individual. Ese modelo dio lugar a lo que se conoce como la *Paradoja de Easterlin*⁴², la que establece, concreta y sintéticamente, el hecho que por encima de un cierto nivel de ingreso (una vez alcanzada la satisfacción de necesidades básicas), el crecimiento económico no mejora el bienestar del individuo (es decir, las personas no se tornan más *felices*). Además, una vez que las personas alcanzan el nivel básico de subsistencia no se registran mayores niveles de felicidad en los países ricos que en los pobres. Si bien esta idea fue la piedra de toque, no hizo gran ruido hasta la década de los '90s, en que el trabajo de Easterlin fue atendido con especial significación: en esa década se concretó la transición conceptual entre la idea del bienestar subjetivo –conocida y aceptada hasta entonces-, a lo que los economistas llamaban indistintamente 'felicidad'.

⁴⁰ Sumando, además, que entre sus prestigiosos integrantes (como Richard Layard, Carol Graham, Alberto Alessina, Tibor Scitovsky, entre otros) aportan conclusiones y evidencias desde diferentes conjunciones entre la economía y otras ciencias (no solamente la psicología cognitivista) como la física, la neurolingüística, la biología, la frenología, etc. y así se favorecen del cruce de estadísticas y métodos que ya han sido utilizados u obtenidos por la ciencia con la que se cruzan.

⁴¹ Existen quienes creen que la economía de la felicidad es parte del gran movimiento de la economía del comportamiento (Campanario, 2005). Atribuimos esto a la desprolijidad que acompaña todo el trabajo del autor –ora en la ausencia de fuentes, ora en la falta de precisión en las dimensiones del conocimiento, ora en el uso de términos dispares como sinónimos-, dado que un espacio que se centra en la fundamentación del análisis económico valiéndose de la evidencia de algunos enfoques cognitivistas no parece ser el seno de la economía de la felicidad, si la segunda se interesa por factores no conductuales, con insumos de otras varias ciencias. Cuando mucho, creemos que la economía de la felicidad sí puede seguir *la tendencia* de la economía del comportamiento –y estimamos que este es el error del autor- como es valerse/enriquecerse de estudios foráneos para abordar un objeto de interés seleccionado. En este sentido, será el 'espíritu', la 'lógica de búsqueda', la 'aceptación de otros abordajes específicos para enriquecer el propio', etc. lo que la economía de la felicidad toma de la del comportamiento. Es decir, sólo esa manera de proceder puede emparentarlas (y hasta podemos aceptar que fuese emergente de la economía del comportamiento), pero seguramente no le da, de suyo, el estatuto de una de sus ramas.

⁴² Richard Easterlin publicó originalmente su análisis en 1974, titulándolo *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence* ['¿Mejora la Economía las Disponibilidades Humanas? Algunas Evidencias Empíricas'] en la edición de Paul David & Melvin Reder (eds): *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York Academic Press, New York.

Es en este momento cuando debemos hacer una digresión –para no contribuir a una confusión evitable- en lo que sigue. Nos referimos a una aclaración sumaria de los significados que los economistas suelen asignar a las ideas de felicidad, satisfacción, bienestar, utilidad, etcétera (la que, aún al interior de los estudiosos de este nuevo espacio, no es uniforme en lo absoluto): la idea de *felicidad*, alude a un estado de ánimo de corto plazo que depende tanto del temperamento de la persona como de factores externos, como el clima. Pero esta idea es cualquier cosa menos uniforme. Dejando de lado aquellos especialistas que la evitan por los problemas interpretativos que conlleva, suele referir a un estado de buen ánimo, una satisfacción *generalizada* en la consideración de la vida en términos globales (Oswald, 2006). Por otro, lo que se entiende por *satisfacción*, reseña un estado de conformidad general con la vida –tomada como un todo-: en concreto, a cuánto un individuo aprecia su vida en esa perspectiva y que incluye la cada uno de las dimensiones en que esa vida se divide (*satisfaction domains*), como la laboral, social, amorosa, y demás (Oswald, 2006). Por último, el *bienestar* (que frecuentemente es referido por economistas con un término técnico –pero con carga teórico-epistemológica- como la ‘utilidad’, de clara ascendencia en benthamiana.

Andrew Oswald, uno de los economistas más prolíficos en el nuevo campo de la felicidad, afirma con trabajos más actuales, una idea larvada en la paradoja easterliana (y llega hasta las esferas de la política): una vez que las sociedades han *llenado sus alacenas*, no hay razón alguna para que sigan en la búsqueda de volverse más ricas. Así, los *hippies*, los ecologistas, los *down-shifters* (es decir, aquellos que promueven un giro para una vida más simple), los *slow-food movement* (quienes prefieren alimentos tradicionalmente locales, orgánicos y en consonancia con el ecosistema) están gozando su gran revancha. Genéricamente referidos como *down-to-earth movements* (promotores del veganismo, el cuidado del medio-ambiente y el respeto por la vida animal), fueron usualmente ignorados y hasta ridiculizados, acabaron por coincidir con los estudios de psicólogos y economistas en el tema, al confirmarse a través de encuestas de opinión -la herramienta más utilizada por los estudios de la felicidad- que las naciones industrializadas no se han vuelto más felices a lo largo del tiempo por causa de los incrementos en su nivel de vida⁴³. De hecho, el uso de herramientas más formales en la medición de salud mental han arrojado un incremento de la depresión y el stress laboral (y los registros de suicidios en el Reino Unido son consistentes con estos incrementos). Oswald cree que a esto se debería sumar el hecho que el calentamiento

⁴³ Muestras aleatorias en ciudadanos del Reino Unido reportan los mismos niveles de bienestar interior que reportaron sus padres y abuelos, considerablemente más pobres; mientras que en Estados Unidos, la felicidad ha ido aún decreciendo a medida que las generaciones se fueron sucediendo (Oswald, 2006).

global da cuenta que el crecimiento tiene consecuencias de largo plazo, difícilmente imaginables para generaciones anteriores.

La primera razón que brinda para desestimar el crecimiento convencional como el norte de política pública es que **los seres humanos somos afectos a la comparación**. Las evidencias demostraron que la felicidad es inversamente proporcional a los incrementos en las ganancias de nuestros vecinos. En otras palabras, la prosperidad de ellos, nos molesta. Lo fundamental para comprender esta cuestión es pensarla como una dimensión relacional: esto implicaría que, si todo el mundo incrementase sus niveles de bienestar, los niveles de felicidad no variarían (por eso debe existir una diferencia, una brecha –aunque más no sea pequeña- entre los bolsillos de los individuos). La segunda razón son **los hábitos, dado que las experiencias con las que comprendemos la realidad, caducan, fenecen**. Los seres humanos tenemos una enorme capacidad para adaptarnos, y por eso, un nuevo estándar económico superior en nuestras vidas, con el tiempo no produce placer alguno⁴⁴ (no olvidemos que la teoría convencional ignora en sus modelos el factor de la *adaptación* de los actores). La última razón que señala es que los seres humanos **no somos buenos a la hora de proyectar qué nos hará felices**. En pruebas de laboratorio, Oswald recopiló las opciones *equivocadas* que las personas hacen (no en base a un patrón predeterminado, sin en relación a las propias expectativas de los evaluados). Dadas sus tres razones, sería dable objetar, qué objeto tienen, entonces, todos los dispositivos de confort que nuestras sociedades han alcanzado (Oswald menciona fastuosos televisores, pasando por el acceso a automóviles por habitante, hasta ultra-avanzados relojes de muñeca): ¿No son ellos, acaso, pruebas de que el crecimiento económico favorece la vida de las personas? Admite que efectivamente dan cuenta de ello, pero que sólo los tenemos porque el vecino los adquiere, no porque los necesitemos para vivir nuestras vidas imprescindiblemente⁴⁵. Ergo, la fe de los

⁴⁴ Por ejemplo, luego de padecer un accidente que lleva a alguna incapacidad de algún tipo, se recuperan el 80% de los niveles de felicidad en los tres años posteriores a aquél (Oswald, 2006).

⁴⁵ Oswald, consistente con su ejemplo, se mantiene en el plano de aquellos bienes que tienen por objeto el mero confort superficial (factor que, si bien deseable –y seguramente efectivo para una vida más placentera-, no hace la vida de las personas más larga (no pensando en clave de una longevidad sin calidad de vida –que puede, para muchos, no valer la pena- sino por verla como emergente de condiciones de vida más viables y que hacen más plausible una vida aceptable y llevadera). De este modo, piensa esta pregunta tan importante acerca del crecimiento económico y la calidad de vida de las personas con cierto resabio de lo aquello que le critica a la mainstream, al considerar individuos que dejando en suspenso otras variables de la realidad –como puede ser la promoción de factores que contribuyen al desarrollo que puede realizar el estado, por ejemplo-, simplemente deciden qué comprar dada su restricción presupuestaria. En otras palabras, peca de cierto simplismo al descartar que esos mismos individuos podrán acceder a mecanismo que alarguen su vida (y no su pasajero confort, al que los mismos estudios de la economía de la felicidad describen como pasajero) por la intervención del estado en la provisión de tales (sólo por dar un ejemplo, podemos pensar en un servicio de incubadora que viabiliza la vida de un neonato en un hospital público). Además, los avances de la ciencia que prolongan la vida humana –y que tal vez por el estado o una ONG, pueden ser accesibles a más personas-, deberían ser tenidos en cuenta en los razonamientos que se plantean el estudio de la felicidad de las personas. Tal vez no sea adecuado expresarlo en esta nota –e incluso en ningún otro lugar de estas líneas-, pero creemos que

economistas en el crecimiento económico como una aspiración de bienestar disminuye (lo que, por supuesto, no sólo acabará cambiando ‘las mentalidades’ con que ellos hacen teoría económica, sino que a largo plazo, cambiarán también las de los políticos que asesoren)⁴⁶.

Claro que como en todo el espectro de enfoques económicos, aquí se replica la fuerte oposición de los muchos economistas que no adhieren a que la paradoja de Easterlin sea tan consistente con la realidad como a Oswald y otros parece. Ellos continúan defendiendo el incremento de las posibilidades materiales como el objetivo final de una sociedad –sin por esto negar la necesidad de bienes no tangibles, pero tomándolos como ya incluidos en la maximización de bienestar como concepto general-, y así poseen sus contra-argumentos. El más general –y, se podría pensar, definitivo- es señalar que la idea de satisfacción en términos de contentamiento personal/felicidad está incluida en la maximización del bienestar individual⁴⁷. De allí que, un incremento en prosperidad sea deseable, dado que, cubiertas esas necesidades materiales, las personas pueden perseguir los otros fines/bienes que les dan completitud y satisfacción (y que pueden no ser estrictamente comerciables): von Mises expuso que la mayor ‘pelea’ del ser humano se produce luego de haber aumentado la provisión de comida, ropas, inmuebles y otros bienes materiales. Y, por cierto, al proponerse el aumento del estándar de vida de las personas, los economistas no exponen –como se creería- un ‘materialismo malvado’; sino que simplemente establecen el hecho observado que los individuos tienen la urgencia de mejorar sus condiciones materiales de existencia, y consideran las políticas públicas desde la perspectiva de los objetivos que los hombres y mujeres han querido siempre alcanzar. Así, la verdadera ‘malicia’ reside en quien desprecie una caída en la mortalidad infantil o la disminución de personas hambrientas (von Mises, 1949). Pasándolo en limpio, se está diciendo que *el dinero no hace la felicidad, pero permite el florecimiento de la vida humana como tal: en ese estado, los individuos tienen la libertad de descubrir aquello que maximiza su bienestar personal* (desde convertirse en adictos al trabajo, pasando

se debe pensar no sólo qué produce felicidad, sino también qué tipo de felicidad consideramos (y una vez aquí podremos incorporar otros factores/actores que la concreten con mayor o menor celeridad, con mayor o menor capacidad, junto con los individuos y grupos).

⁴⁶ Creemos importante mencionar que este artículo fue publicado con numerosas adhesiones de importantes investigadores y profesores universitarios dedicados a la economía de la felicidad: nombrando a los que en estas páginas citamos, se encontraban la reconocida Carol Graham (The Brookings Institution y por la University of Maryland), Richard Layard (London School of Economics), Richard Easterlin (University of Southern California), entre otros.

⁴⁷ Este argumento no es el único. Para no extendernos en demasía, sólo señalaremos el enfoque de Powdthavee, quien señala que deberíamos ver que un país más rico tiene una vida material más plena, y que, si estuviésemos pensando que nuestra felicidad depende en aspectos no materiales –al menos, no adquiribles en el mercado, como la salud-, alega que un país con mejores estándares de vida tienen más recursos en ese sentido (mejores niveles sanitarios, nutricionales, etc.). Si a esto agregamos otro valor como un medio-ambiente limpio –algo que tampoco adquiriremos como un bien convencional-, países con altos estándares de crecimiento, tienen mayores posibilidades de mantenerlo en condiciones, proveer espacios de ocio, actividades menos contaminantes, etcétera. En concreto, Powdthavee quiere demostrar que los indicadores de ‘utilidad’ neoclásicos no son tan miopes, ni tan acotados como muchos economistas de la felicidad aseguran.

por dedicar más tiempo a la rama del arte que más exprese su mundo interior, hasta llegando a una vida dedicada a la filantropía). En cada caso, asegurarse un medio económico hace que la búsqueda de la felicidad sea posible⁴⁸. Para ellos, la razón del estado no debería ser -como hubiese indicado Aristóteles- la felicidad del hombre, ni tampoco una política pública activa, como podrían indicar los actuales economistas de la felicidad: en lo absoluto. Aquí la política no debería procurar la maximización del bienestar social, sino sólo las condiciones en que los individuos pueden buscar y encontrar aquello que los hace plenos. Y por supuesto, esto es coherente con lo que el paradigma estándar indica: la menor posible determinación de las condiciones individuales por parte del estado o incluso de los grupos de pertenencia, dejando el máximo de grados de libertad para la elección individual⁴⁹.

Luego de la exposición de estas dos posturas parecemos haber llegado a una suerte de punto muerto: o bien se aceptan los desarrollos posteriores a Easterlin y se sigue el decurso que trazan los economistas de la felicidad, o bien se hace caso omiso de estos trabajos, y se continúa ponderando la idea de crecimiento económico y apuntando a las bondades de aumentar el bienestar material de las personas. Allende que esta parece ser la historia de la ciencia en muchas más situaciones de la que nos gustaría que lo fuese, aquí rescataremos a Powdthavee, quien establece una postura media, haciéndose eco de quienes no aceptan las conclusiones duras de Easterlin lo cierto es que la gente en países más ricos puede registrar niveles más altos de felicidad, pero el detalle está que este incremento es moderado (Deaton, 2008). En este sentido, asegura que un incremento en la riqueza/ingreso contribuye a esa plenitud, pero también otros factores lo hacen (Helliwell & Barrington-Leigh, 2010). De este modo, la paradoja de Easterlin puede explicarnos aún, con toda solidez, la condición relativa de la prosperidad, es decir, por qué los ricos son algo más felices que los pobres en el mismo país y por qué la gente en países ricos es sólo un poco más feliz que en los países pobres.

A esto agrega Powdthavee, lo que juzga la aplicación individual que tiene la paradoja: por ejemplo, si cualquiera de nosotros acude al mercado laboral con el fin de conseguir un trabajo sólo por su buena remuneración, no será la mejor decisión que puede tomarse, desde que este tipo de retorno (=el bienestar por cobrar muy bien) dura el mismo tiempo en que se produce la adaptación al nuevo nivel y se comienza la comparación con quienes son ahora nuestros pares. Esa misma adaptación no pone en riesgo las afirmaciones de Easterlin: rica o pobre, una persona se acostumbra a su nuevo estado y no logra mantenerlo en el tiempo con la

⁴⁸ Creemos que existe otro punto fuerte para refutar las consecuencias teóricas de la paradoja de Easterlin: lo curioso, es que es casi el mismo argumento que se utiliza para señalarla. Estimando las conclusiones de la paradoja, nos preguntamos si un incremento en el ingreso no genera cambios constantes y proporcionales en los niveles de felicidad ¿por qué suponer que el progreso personal/o cualquier otro incremento diferente de la riqueza de un individuo va a aumentar sus niveles de felicidad constante y proporcionalmente?

⁴⁹ Dado que la felicidad es asunto individual (y por tanto, diferente para cada individuo, y a su vez variable en el tiempo en una misma persona: la basura de un hombre es el tesoro de otro [*one man's garbage is another man's treasure*]), es imposible estudiarla en agregados –como tampoco sondearla-, lo que impide que el estado la ‘provea’ a partir de política pública.

misma fuerza⁵⁰ (y así estaríamos enriqueciendo los aportes de Easterlin con los de Oswald). Pero claro, por otro lado, no podríamos evitar preguntarnos si lo que Powdhtavee afirma significa que el esfuerzo por alcanzar metas y superarse es una tarea inútil. Por suerte no lo es⁵¹. Alcanzar la felicidad –sea cuanto fuere que dure- retroalimenta el círculo virtuoso: las personas felices tienden a pasar su tiempo con su familia, amigos y además ponen énfasis en las relaciones dentro de la comunidad en que viven⁵². Y a partir de aquí, contando con todas las propuestas que existen –escritas o no- acerca de cómo encontrar la felicidad, hoy se constatan consecuencias de ella⁵³.

Además de este giro que le da a la paradoja de Easterlin, Powdhtavee encuentra dos puntos más para destacar acerca de todo el programa de la economía de la felicidad. El primero, refiere a su utilidad como influencia para los hacedores de políticas en los países ricos: dado que la felicidad parece no estar hecha sólo de riqueza y la pobreza severa no tiene la incidencia desesperante que sí posee en zonas pobres, los países desarrollados pueden darse el lujo de abordar/estimular/considerar la felicidad de sus habitantes no ya sólo por el lado del ingreso, sino por toda esa batería de elementos que son condición necesaria para el bienestar: interacciones sociales en la comunidad de pertenencia, fomento de momentos ociosos para dedicar a las amistades, la familia (y hasta la relación con las mascotas); el cuidado del propio cuerpo, actividad física y ocio placentero. En otras palabras, los hacedores de políticas deberían prestar atención especial a la cohesión familiar y comunitaria, entre otras cuestiones más. Y, para mantener esa sensación de control en los destinos de cada individuo, las políticas deberían respetar la autonomía tanto de esos individuos, como familias y comunidades todas para decidir por sí mismos, si la posibilidad existiere. Esto, que a nuestro ojos latinoamericanos parece un

⁵⁰ La adaptación de nuestro ánimo a circunstancias cambiantes se la conoce en la literatura específica como “adaptación hedónica”. Para ahondar en esto, cf. Shane Frederick & George Loewenstein: “Hedonic Adaptation” en Kahneman D., Diener E. y Schwarz, N. (eds.), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Russell Sage Foundation, New York, 1999. pp. 302-29

⁵¹ Cf. Diener, E.; Eunkook M.; Lucas, R; & Heidi Smith: *Subjective Well-Being: Three Decades of Progress*, Psychological Bulletin, vol. 125, 1999. pp. 276-302.

⁵² Para esto recomendamos la discusión entre John Helliwell y Barrington-Leigh: *How's Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-Being*, NBER Working Paper No. 9065, Cambridge - National Bureau of Economic (disponible en <http://wellbeing.econ.ubc.ca/helliwell/papers/w9065.pdf>).

⁵³ Las personas felices sienten tener control en sus propias vidas, gracias a la fijación regular de metas que son -a un mismo tiempo- desafiantes y alcanzables. Allende que nadie duda que existan numerosas situaciones fuera de nuestro control, es preciso reconocer qué lo está y qué no, para cultivar la flexibilidad para aceptar un inesperado y brusco cambio para alcanzar metas en el límite de nuestro alcance. Por otro lado, la felicidad puede ser concretado al pelear contra la tendencia natural de adaptarse a las circunstancias. Una sugerencia/estrategia sugerida por estudios reconocidos es el seguimiento de un *Diario de Gratitud*, donde listar las experiencias que provocan nuestra gratitud y así mantener nuestras expectativas a un nivel distinto de la adaptación (Cf. Bryan Caplan: *Gratitude Journals & Loewenstein's Challenge* (2004), disponible en www.marginalrevolution.com). Para no extender en demasía esta nota dejamos, también, una referencia muy considerada por los economistas de la felicidad: el libro de Mihaly Csikszentmihalyi, titulado *Flow. The Psychology of Optimal Experience*, Ediciones Harper & Row, New York, 1990; y su *Finding Flow. The Psychology of Engagement with Everyday Life*, Editorial Basic Books, New York, 1998. Sumariamente, la idea del *fluir*, puede identificarse con una sensación que seguramente fue experimentada por todos nosotros: la pérdida de la noción del paso del tiempo cuando estamos inmersos en un *hobby* o en cualquier tarea que nos apasione. Generalizar esos momentos a nuestro día a día es la propuesta de esos estudios.

lujo –o incluso hasta puede ser tachado de frivolidad- es determinante en países como los llamados *sociedades perfectas*, donde padecen una incidencia suicida alarmante. La segunda ventaja del programa de esta nueva corriente, es inyectar -por así decirlo- indagaciones en torno a cuestiones extra-materiales como factores determinantes/condicionantes/intervinientes para el bienestar social. Los economistas acucian esa tendencia a construir índices siempre -y exclusivamente- basados en variables materiales (el autor se refiere al *Gross Domestic Product* –GDP-, nuestro equivalente más aproximado sería el PBI); algo que, si la economía de la felicidad se hace más fuerte para influir en las consideraciones de política pública, podría ser el antídoto para esa unidimensionalidad persistente.

En este espacio, podemos introducir la importancia que reviste la economía de la felicidad para la hechura de políticas. A diferencia de la economía del comportamiento –que es importante por su capacidad de conocer cómo los individuos actúan y luego desde allí ingresando como insumo para el *policymaker*-, los abordajes dedicados a la felicidad se tornan importantes para la dimensión político-social en cuanto a su [más/menos] similar finalidad: la plenitud de los individuos (y ellos, agregados en grupos). Para ilustrar parte de este nuevo universo, echaremos mano de un documento que ha ejercido gran influencia que cita Andrew Oswald en su trabajo⁵⁴, y uno de los textos que más leídos de 2006, presentado y valorado como una suerte de manifiesto –adherido por muchos investigadores alrededor del mundo-, titulado '*Principios de Acción para Indicadores Nacionales de Bienestar y Malestar*' del psicólogo Edward Diener. Allí se presentan cuatro mediciones nacionales en facetas separadas, incluyendo estados de ánimo y emociones, salud mental y física percibida, y la experiencia subjetiva de situaciones de presión. En este documento, se entiende la idea de *bienestar* [*subjective well-being*] de un modo bien diferente del que se podría inferir de una traducción rápida y literal al español: alude a todas las evaluaciones reflexivas, positivas y negativas, que se registran en la dimensión laboral y vital general, el interés en comprometerse con la sociedad que nos rodea, las reacciones afectivas a acontecimientos en la vida diaria, etcétera. De este modo, funciona como un *concepto paraguas* para evaluaciones diferentes en relación a la vida de los individuos -sus cuerpos y mentes-, como también las circunstancias en que viven (en conductas verbales y no verbales), teniendo en cuenta que el alcance de las experiencias emocionales negativas pueden interferir en ese bienestar, y hacer la vida cotidiana displacentera. Los indicadores también dan cuenta de dos dimensiones: el *alcance de la satisfacción*, lo que refiere a las evaluaciones -físicas y mentales- de los ámbitos de la salud, el trabajo, el ocio, las relaciones sociales y la familia de una persona; y la *calidad de vida*, que refiere a los grados en que la vida de una persona puede ser calificada desde indeseable a deseable, basándose generalmente en componentes externos, como el medio ambiente y el ingreso monetario. Esta dimensión se la concibe como 'objetiva' por su interés en describir circunstancias (y no las reacciones de los individuos ante ellas, aunque vale

⁵⁴ El modo de difundirlo no fue el de una publicación convencional, sino la vía personal, por medio de e-mails a los estudiosos destacados en el área.

comentar que algunos académicos la incluyen/diluyen en los indicadores de percepciones, pensamientos, sentimientos y reacciones a aquéllas).

Para sentar el alcance de esta propuesta, su autor señaló como público-objeto a los hombres de negocios, los hacedores de políticas, cuanto los funcionarios/políticos provinciales y locales; y les presentó varios indicadores de políticas de salud (y sanitarias), servicios sociales, entretenimiento, vida laboral, transporte y hasta el medioambiente. Más allá de la mayor o menor pertinencia de la Para hacer esas mediciones interesantes y útiles a la política y la gestión, Diener propuso cinco puntos: 1) las medidas globales de *bienestar* y *malestar* –tales como valoraciones de satisfacción general y felicidad- pueden ser usados para debates políticos, aún cuando sean y continúen siendo meramente informativos; 2) estas medidas, si son usadas para el diseño de política(s), deberán ser sensibles a cambios detectados por esa misma implementación de política y asistirla donde/cuando se requiera. Idealmente, deberían medir diseños longitudinales, muestras temporales, registros diarios de experiencias y grupos de destinatarios (y, siempre que sea posible, los cambios en el bienestar individual de largo y corto plazo deberían ser valorados separadamente); 3) es recomendable usar los instrumentos que han dado probidad (validez, confianza, fidelidad, escalas apropiadas) en resultados psicométricos (y los *policymakers* deberían tener precaución al usarlos hasta que se demuestren aquellas ventajas); 4) Toda medida incluye un margen de error, y por ello sus manipuladores deberán conocer sus desviaciones y trampas (producto de su construcción conceptual). Las conclusiones deberán hacer manifiestas aquéllas condiciones; 5) Las medidas de bienestar y malestar deberían ser vistas como un mecanismo integrante del sistema democrático, dada la valiosa información que le proveen los ciudadanos a los *policymakers*.

Sólo para ilustrar con algún indicador lo dicho, mencionamos el Método de la Muestra Experiencial (*Experience Sampling Method*, ESM) –también conocido como Valoración Momentánea del Medio (*Ecological Momentary Assessment*, EMA)- y el Método de Reconstrucción Diaria (*Day Reconstruction Method*, DRM). Existen otros indicadores que ponderan la exactitud en la valoración de la(s) experiencias diarias de manera constante y a lo largo del tiempo, sin dejar de lado actividades específicas y situaciones dadas (de hecho, el DRM como el ESM/EMA, pueden brindar un panorama interesante acerca de cómo los individuos usan su tiempo diario, algo que se torna de vital importancia para un hacedor de políticas, si creemos que el enfoque de la felicidad es un buen parámetro para diseñarlas. En su comentario, Oswald aclara que se les suele reprochar a esas medidas la falta de una investigación aún adicional, para ser refinadas antes de ser usadas como insumo en decisiones políticas. Pero también, existen sus defensores. De algún modo, ambos están en lo cierto: Aunque esos indicadores tienen que ser aún más desarrollados, las medidas corrientes ofrecen indagaciones que no pueden ser provistas por las herramientas económicas convencionales, así que por eso el mejor escenario será el uso consciente de las herramientas, en el que se incluye la atención paralela en mejoras.

Expuestas algunas notas básicas de la economía de la felicidad –en los términos en que creímos procedentes para estas líneas-, tomemos en lo tocante las dos obras que escogimos como emergentes de estos espacios nuevos de la economía, ambas de diferente naturaleza -lo que veremos *in situ*-, pero emergentes de estos nuevos aires, en la más lúgubre de las ciencias. Comenzaremos –sin una razón particular más que la natura de una y otra- con el caso del economista argentino Sebastián Campanario *Economía de lo Insólito* (Editorial Sudamericana, 2005), quien compila, de manera sumarisima y -según nuestro criterio- desorganizadamente, esta serie de movimientos novicios alejados de la poderosa *mainstream economics*. La segunda obra –incluida, de suyo, como una referencia en las páginas de la primera-, fue escogida aquí por su gran suceso editorial (lo que incluye tanto público especializado como general), basado, aparentemente, en su diferencia con respecto a lo que un libro escrito por economistas podría decir como el modo en que podría ser escrito. Veremos si esto es tan así, y si, además, esos análisis –que no dudamos perspicaces- son tan particulares como fueron presentados. Para no caer en redundancias, dejaremos que esas diferencias entre ambas obras se decanten de su misma exposición respectiva, la que no haremos solamente de manera descriptiva, sino que ahondaremos comentando algunas cuestiones destacables y que iremos anotando así como avance esta labor.

Dos Muestras Disímiles y Masivas.

Insólito y Poco Sólido.

Dicho sea de paso, existe en la filosofía contemporánea un inmoderado afán de originalidad. Cada filósofo grande, cada filósofo mediano, cada filósofo pequeño, cada filosofillo, cada filosofito, y hasta los estudiantes de filosofía, pretenden hoy tener su propio sistema (...). Y salen unas algarabías y unos bodrios horrorosos y espantosos. Por uno o dos que en efecto son hombres de genio y traen un elemento original a su arte, hay en cambio, una infinidad de chapuceros que lo único que hacen es, como dicen en París, en el barrio de los artistas, "empatar al burgués" (...). Si nosotros quisiéramos seguir en todos sus variados matices las divergencias que hay entre ése y éste y éste, estas pequeñas divergencias que hay entre uno y otro, con sus afanes de originalidad y de decir lo que nadie ha dicho, nos perderíamos en una selva de nimiedades muchas veces poco significativas (...).
Manuel García Morente*

Comenzando con el trabajo telúrico, un compilado prolífico pero superficial, con el aparente único fin de exponer el costado curioso –y más atractivo al lector masivo-, de los nuevos desarrollos de los nuevos desarrollos

* En *Lecciones Preliminares de Filosofía*, 9ª Edición, Editorial Porrúa, México, 1980.

en economía. La obra también nos hace resistir numerosas omisiones de referencias bibliográficas, fuentes, y nociones que -hasta en un discurso pensado para un lector casual- correspondería señalar. Sólo con leer dos o tres páginas del libro de Campanario, la conclusión es evidente: el estilo de su redacción es idéntico al que el economista posee como columnista periodístico. En principio esto no sería tan grave, pero la economía que nos presenta -sea o no insólita- se convierte, así, en inasible. No obstante, es la compilación básica y sintética con que contamos en estos lares, y aunque nos obligue a seguir su vaguedad, podrá auxiliarnos en lo que de particularísimo posee la economía no-convencional, respaldados en que parte de este trabajo tiene por fin dinamizar aquella en relación a las ciencias sociales en general, y no presentar un panorama enciclopédico de esos nuevos aportes.

Pues bien, el economista argentino muestra un panorama completo de estudios (es decir, no define términos, ni se adhiere a corriente o criterio alguno) de la economía del comportamiento -a la que con frecuencia señala con la traducción literal 'economía conductista'⁵⁵, refiriéndose a ella como una 'rama' de la economía convencional (asunto al que referimos *ut supra*, en el segundo acápite). No conforme con esto, además agrega: *que aprovecha los aportes de la psicología para demoler el supuesto de racionalidad sobre el que descansa buena parte de la escuela neoclásica* (Campanario, 2005: 8). Establece a la neuroeconomía como una *prima hermana* de aquella -lo que nos haría pensar en un pie de igualdad, conectadas por la dimensión económica de cada una, si aceptásemos tal denominación-, una afirmación trascendente para nosotros, ya que nos señala el status epistemológico que ellas poseen para el autor. Esto sigue su decurso para tornarse más complejo cuando afirma que la economía de la felicidad es un desprendimiento de la primera que mencionamos, y, además, ha adquirido vuelo propio para constituirse en una nueva corriente teórica. Luego de sumar -sin ahora hacer afirmaciones, acerca de su status epistemológico- refiere a la econofísica como la fusión de la ciencia económica que tiene más recorrido acumulado (sin referencia bibliográfica alguna para fundamentar el aserto).

Esta es la plataforma de partida de su exposición, para dar inmediato lugar a una segunda, donde opta por organizar en ejes temáticos (como 'vida cotidiana', crimen, matrimonio, sexo, y por último, fútbol y deportes en general). Pero antes de exponer esto, debemos plantear dos cuestiones problemáticas del libro: la primera, hace a la pretensión del autor, al querer presentar, luego de aquéllos apartados, una serie de estudios que asegura no

⁵⁵ Este tipo de traducción acarrea algunos problemas en español, dado que la traducción de *behavioral economics* puede aceptarse como tal, pero acontece que el término 'conductista' implica, desde la psicología sistemática, una escuela específica acerca del estudio del comportamiento, centrada en la conducta humana observable y rechazando todo tipo de interpretación acerca de la conciencia. Su fundamento teórico reside en abstraer que a un estímulo le sigue una respuesta (y ésta es, entonces, el resultado de la interacción entre ese organismo estimulado y su medio ambiente). En un exceso de simplicidad, este tipo de enfoque fue evolucionando -desde el siglo XIX y a lo largo de todo el siglo XX- desde un rechazo de lo cognitivo, a la aceptación de su importancia. No obstante, suele bregar por rechazar esa denominación, dado que sólo remite a la economía de las expectativas, las creencias, y/o las actitudes, para poder ser visto como una terapéutica reestructuradora de las creencias irracionales en individuos (Martin & Pear, 1999).

tienen clasificación posible: y para ello menciona algunos que abordan los temas generales como el *crimen* – concretamente alude a un estudio sobre corrupción policial- y a otro sobre segregación en programas de TV –al que por supuesto, enmarcaríamos en un caso más de *discriminación*-, ambos tópicos, curiosamente, elegidos por quien es señalado como el primero de los economistas que se dedicó al comportamiento, Gary Becker (ergo, perfectamente incluíbles en los comentarios acerca de ella). En otras palabras, el libro queda presentado en un esquema que se contradice con la mención explícita que hace en sus primeras páginas acerca del comienzo general de esta nueva economía. La segunda cuestión problemática –de menor importancia que la primera-, es la inclusión en el trabajo de parte de los abordajes de Roland Bénabou y Jean Tirole (quienes acuñaron el nombre de *egonomics* para sus estudios basados en la economía del *self*⁵⁶). Este enfoque no pertenece a la economía del comportamiento -por tanto es dable preguntarnos el por qué de incluirlo en su libro-, y es por ello que decidimos no dar cuenta de él en estas sumaria presentación de la obra⁵⁷.

Pues bien, comenzando con lo que el autor rótulo de *crimen*, podemos rescatar algunas notas generales de vital importancia en estas líneas (desde ya, como estamos en el espacio del pionero Becker, veremos que los puntos de vista no saben tan disímiles a lo que la economía convencional podría realizar). En primero lugar, Campanario afirma que los estudiosos -no especifica cuáles- conciben aquí al delincuente como un individuo racional que mide costos y beneficios a la hora de cometer un ilícito (es decir, *pesan* la diferencia entre el botín y la condena multiplicándola por la probabilidad de ser descubiertos), y que además evalúa sus costos de oportunidad (o sea, la diferencia entre planificar, concretar –incluyendo el riesgo de ser detenidos- el delito para alcanzar su botín, *versus* el beneficio de conseguir un trabajo regular, por supuesto, de menores ingresos que ese botín). Las posibilidades de que el ilícito se produzca, lo trabajan con modelos de pocos agentes, sometidos a dilemas e inmersos en esquemas de incentivos. El fin no es, como se creería, conocer los motivos y devenires de la conducta de quien delinque, sino contribuir a la minimización del costo que tiene la actividad delictiva en la sociedad (el daño moral y económico a los particulares implicados en él, gasto en fuerza pública –y seguridad privada si la hubiere-, su causa judicial, sistema penitenciario, etcétera. Por eso toman los delitos de propiedad, donde se puede evaluar las lógicas arriba mencionadas, a diferencia de los delitos de instancia privada como los abusos, la trata de blanca, entre otros). Sin ser muy perspicaces, podemos adelantar que este abordaje tiene dos flancos de

⁵⁶ En un registro modélico –Bénabou se describe como un *model builder*-, estudian las reglas personales que cada individuo se impone para su acción diaria (que es diferente de cómo se conduce), y además, apelan a conceptos convencionales, como las expectativas, pérdidas de utilidad, etcétera.

⁵⁷ Dado que el autor repetidamente apela a cuestiones que quedan dentro de los parámetros planteados en estas líneas como ‘economía del comportamiento’, pero también reclasifica otros que consideramos cumplen con esos parámetros (sin dejar en claro si los incluye o no). En otros momentos, la usa como vara de medida para los errores de la economía convencional, y en otras, toma los parámetros de ésta y agrega lo que le critica la economía del comportamiento junto con otras posturas y disciplinas... Por eso, decidimos minimizar esta situación, pero creemos que es posible que aparezcan estas situaciones a lo largo de esta presentación de su libro.

ataque: el de la economía del comportamiento, que ha demostrado las irracionalidades más diversas en el decidir individual (del que el acto del delito no es una excepción); y otro flanco aún más intenso, en la sociología. En este caso, es crítica la reticencia al enfoque racional para la problemática criminal –aún cuando en su mayoría, los sociólogos que se dedican a cuestiones de criminalidad conocen el enfoque de Becker, no son tan difundidos ni demandados los trabajos posteriores en economía del comportamiento. Campanario cita al economista argentino Ricardo Lagos, investigador en Oxford, quien asegura que los sociólogos los acusan de *simplismo*, pero que, no obstante, considera que no encuentra cuál puede ser la alternativa a ello, dado que, al menos, de esos análisis económicos surgieron caminos de acción política (y, al concebir la situación como un esquema de incentivos, al menos existe un margen para actuar al modificarlos). Agrega luego, la contraposición de John Dilulio, especialista en asuntos políticos en la Universidad de Princeton, quien asegura que desde el trabajo de Becker, sólo hubo sofisticaciones del tema -ninguna realista a su criterio- por lo que recomienda a los economistas que recorran la cárceles para descubrir la importancia de las ganancias no-monetarias de delinquir (como diversión, o un/os desafío/s, etcétera), sin dejar de lado que las recomendaciones de política acaban siendo también utópicas, si se tiene en cuenta que los individuos reaccionan de manera diferenciada frente al mismo esquema e incentivos, por tanto modificarlos no impactará del mismo modo en cada uno de ellos.

Existen también quienes piensan estas cuestiones en este país, como un tópico que es asociado al desempleo, la pobreza, la marginalidad. Roberto Pompei (UBA) asegura en sus estudios que existe una correlación probable entre la criminalidad y no ya el desempleo, sino el *empeoramiento de la distribución del ingreso* (de mucha más larga data en la historia económica argentina). Y lo peor de este panorama es que las medidas de *mano dura* agravarían mucho más la situación, porque el aumento del gasto en seguridad sería financiado con impuestos directos –acorde la estructura impositiva nacional-, tributos que empeoran seriamente la distribución del ingreso nacional.

Señalemos, para terminar con este eje intitulado crimen, un estudio de mucho interés en la comunidad económica –y es de los que Campanario hace justicia presentándolo con más consistencia-, reflejado, en realidad, en una batería de estudios: el primero, de Steven Landsburg, quien expone que la conducta delictiva es abordable en clave de la hipótesis aversión/propensión al riesgo, centrándose en el comportamiento apostador (con fuerte influencia de la teoría probabilística). En pocas palabras, sostiene que los criminales son, en su mayoría, amantes del riesgo -hecho demostrado en que sino lo fueran, trabajarían, aunque más no sea por una paga menor⁵⁸-; y, por ejemplo, si nos topásemos con un delincuente más averso al riesgo que la media, sería efectivo disuadirlo con un

⁵⁸ Del mismo modo, un jugador de lotería, mantiene esta esperanza –que muchas veces no se realiza, pero que implica perder el valor del boleto- de ganar el pozo, cuando en realidad, no sería necesario trabajar en su lugar: con sólo comprar bonos, podría sentir la adrenalina del juego, y ganaría sin trabajar con muchísima mayor frecuencia.

incremento en la probabilidad de ser detenido que con aumentar el rigor de la pena⁵⁹. El segundo conjunto de estudios para destacar en esta área, son los que versan sobre *corrupción*. En el caso del estudio de Alberto Ades y Rafael Di Tella -quienes correlacionaron la ISI (industrialización por sustitución de importaciones) y la corrupción-, aseguraron que la corrupción es más alta en economías dominadas por un pequeño grupo de empresas, como en estados donde las empresas están protegidas de la competencia externa por medio de altas tarifas. Además señalaron que la apertura de la economía tiene un impacto negativo para la corrupción (y por ende, favorable para el país). En esencia, la corrupción incide en la asignación de recursos, y afecta los niveles de producto per cápita y el crecimiento económico. En relación a este último, rescata el conocido estudio de Paolo Mauro, quien relevó indicadores de corrupción armados por el semanario *The Economist*⁶⁰, y concluyó que esos niveles de corrupción se relacionan con bajas cantidades de inversión privada, y llega, aunque desde otro lugar, a una conclusión similar a la anterior: su presencia produce menor crecimiento económico.

El libro de Campanario continúa con su siguiente eje temático: el matrimonio. Comenzando con el estudio de Hal Varian –un microeconomista norteamericano bastante prestigioso en su gremio- dividiremos aguas en el tema, según se crea que el matrimonio aumenta la productividad en sus integrantes –y así deviene en mayores salarios-, y quienes creen que ambos factores sólo están correlacionados, sin implicancia causal. Kate Antonovics y Robert Town investigaron las causas de los sueldos más altos en hombres casados⁶¹, partiendo de una fuente realmente curiosa: siguieron el decurso de la vida en una muestra de 123 pares de gemelos homocigóticos, nacidos en Minnesota en el período 1936-1955 y criados en similares contextos. El 85% de ellos estaban casados. El relevo de los datos fue a mediados de los '90s. Dado el proceso de selección, se estimó que los niveles de productividad serían análogos. El resultado arrojó que los casados ganan, un 19% más que los solteros (dentro de una porción de esa muestra existía un 23% de gemelos donde uno estaba casado y el otro no, para ese grupo, la diferencia salarial fue del 26%). Como parámetro para evaluar la validez de sus inferencias, compararon la muestra con los promedios nacionales de horas trabajadas por año y salarios, donde encontraron la misma tendencia.

El matrimonio también es un tema útil para evaluar la tendencia que aparentemente poseemos para elegir cónyuges de nuestra clase social: en relación a este tema, el autor señala un estudio de la Universidad de New York, a cargo de Raquel Fernández, quien sugiere que los economistas tienen la mala costumbre de subestimar el

⁵⁹ Este tipo de valoración puede refrendarse con el estudio del destacado Isaac Ehrlich: *The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death*, WP0018 - National Bureau of Economic Research (NBER), University of Chicago, 1973. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w0018.pdf> (el autor revisó estas conclusiones de hace casi cuatro décadas, y asegura que sus conclusiones de entonces fueron corroboradas).

⁶⁰ Mauro compiló los datos de sesenta y ocho países en el período de 1980-1983 y de cincuenta y siete países entre 1971 y 1979. Cf. "Corruption and Growth", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, N° 3 de agosto de 1995. pp 681–712

⁶¹ Antonovics, K. & Town, R. (2003) *Are All Good Men Married? Uncovering the Sources of the Marital Wage Premium*. Depto. Economía, Universidad de California, San Diego (UCSD). Disponible en: <http://escholarship.org/uc/item/06s8022j>

impacto de la formación de familias y su impacto en la desigualdad. Con datos del BID y la OCDE, incluye 34 países donde el enamoramiento intra-clase social es muy bajo en países desarrollados, pero lo contrario en los menos desarrollados. A esta conclusión agrega el trabajo de Theodore Belding -del Complex Systems Studies Centre (CSSC) de la Universidad de Michigan- quien reunió la endogamia, la nobleza y la estupidez: *Nobleza y Estupidez: Modelando la Evolución de la Endogamia de Clase*. Aquí se utiliza la economía de computacional⁶², con un modelo que demuestra cómo los nobles se casan con pares –o con un status un poco menor, como máximo- y el grado de nobleza [sic] que heredan sus niños es un promedio de ambos. Utilizaron, aparentemente, numerosos estudios arqueológicos y antropológicos, tanto de la Europa medieval como de la sociedad zapoteca pre-colombina.⁶³

Tal vez de suyo, el estudio del matrimonio ha llevado a abordar su contracara: el divorcio. En este caso vamos primero hacia la Universidad de Rochester, donde investiga Jeremy Greenwood, economista que analizó, junto a Nezh Guner y John Knowles, el rol del progreso tecnológico desde la Segunda Guerra Mundial y su incidencia en la formación de hogares⁶⁴. Ellos concluyeron que el aumento de la tasa de divorcio en las últimas décadas y la baja en la de matrimonios, es una consecuencia directa del ingreso de la tecnología en la vida hogareña (es decir, lo que vulgarmente llamamos *comfort*: agua corriente, calefacción central y artefactos que reemplazan labores manuales como microondas, lavarropas automático, lavaplatos, etc.), que permiten a más mujeres volverse al mercado laboral formal y que los solteros encuentren llevar adelante un hogar de manera más simple. El mismo autor (pero en un estudio junto a economistas de la Universidad de Wisconsin), extendió su conclusión a la liberación femenina (en 1900, sólo el 5% de las mujeres estadounidenses trabajaban fuera del hogar mientras el resto pasaba 58 horas semanales en tareas domésticas. Hacia 1975, lo último llevaba unas 18 horas). El segundo estudio para este tópico es el de Justin Wolfers y Betsy Stevenson, quienes hallaron que el aumento de los divorcios –gracias a una legislación que lo hace más accesible- en diferentes estados de Estados Unidos de América durante los '70s y '80s, se correlacionan con una baja dramática en la tasa de suicidio, violencia doméstica y hasta homicidios entre cónyuges⁶⁵. Además de sus estadísticas, cotejaron la evidencia proveniente de los archivos del FBI, que coincidía con la primera.

⁶² Aun cuando el autor lo incluya en el espacio de la economía del comportamiento, no creemos que este estudio se atenga a él.

⁶³ Sólo para no olvidar un estudio nacional -y aún más, bonaerense- el matrimonio también se ha estudiado en relación a la distribución de ingresos. En la Universidad Nacional de La Plata, el economista Leonardo Gasparini integró este problema en el informe de inequidad argentino del Banco Mundial (*Crecimiento y Equidad en la Argentina. Bases de una Política Económica para la Década*. Volumen 1, Editado por FIEL, Buenos Aires, 2001).

⁶⁴ Greenwood, J.; Guner, Nezhir y J. Knowles: *More on Marriage, Fertility, and the Distribution of Income*, publicado en el *International Economic Review*, vol. 44 – N° 3, de agosto de 2003. pp: 827-862.

⁶⁵ Cf. *Marriage and Divorce: Changes and their Driving Forces*, fue publicado en el *Journal of Economic Perspectives*, v. 21 #2, 2007. pp: 27-52 (previamente editado como *Working Paper* N° 12944. Disponible en:

[http://bpp.wharton.upenn.edu/jwolfers/Papers/MarriageandDivorce\(NBER\).pdf](http://bpp.wharton.upenn.edu/jwolfers/Papers/MarriageandDivorce(NBER).pdf)

Pasando ahora al segundo tópico general que escogemos de entre los que Campanario presenta en ese espacio algo gris, que algunos sobre economía del comportamiento, pero también de otros nuevos espacios disciplinares dentro de las ciencias económicas-, pasemos al caso del sexo, tópico en el que existen varios trabajos paradigmáticos, mas aquí incluiremos sólo el siguiente, de Hugo Mialon, economista de la Universidad de Texas, quien se doctoró con su tesis en un espacio nuevo que acuñó como *economía del éxtasis* en el año 2003. Tomando en cuenta los datos del Censo de Orgasmos del año 2000⁶⁶, modeliza la relación sexual como un juego de señales y define al amor como una mezcla de *altruismo* y *sentimiento de posesión*. Dado que su estudio utiliza herramientas de la teoría de juegos, no perteneciente a nuestro interés aquí, incluiremos sólo unas sucintas conclusiones a las que llegó, por causa de su estatus paradigmático en los estudios de la economía del comportamiento que se dedican al área: en el caso del orgasmo femenino, Mialon asegura que las mujeres tienden a fingir sus orgasmos cuanto más alejadas están de la treintena de edad, y es más probable que lo hagan las mujeres realmente enamoradas de su pareja, como cuanto educada formalmente está una mujer. Para el caso del orgasmo masculino, se explaya en diferenciar la eyaculación y el orgasmo propiamente dicho, para asegurar que si bien la primera no puede fingirse, sí puede hacerse con el segundo (pero a un costo mayor que en las mujeres, dado que los hombres corren más riesgo de ser descubiertos). En las estadísticas esto se confirma: es la tercera parte de ellos la que lo afirma al ser censado. Además, existe otro trabajo, que no quisiéramos ignorar, no ya por un estatus paradigmático para la academia, sino porque es, seguramente, uno de los más conocidos –dada su capacidad para ser incluido como ‘nota de color’ en diversos medios gráficos, televisivos y digitales que han tratado [y reducido] esta nueva ‘economía curiosa’ entre sus contenidos-. Estuvo en manos de Andrew Oswald y David Blانشflower, trabajando sobre la relación entre el sexo, el dinero y la felicidad empíricamente⁶⁷, estimando lo que los autores consideraron la primera ecuación econométrica de felicidad, en que la actividad sexual es una variable independiente⁶⁸.

El siguiente caso es el del Nobel Thomas Schelling, conocido por su producción en conflictos internacionales –y su asesoramiento político en ello- pero también interesado en el comportamiento no menos conflictivo de un embotellamiento automovilístico. Casi para el mismo tiempo que Becker, comenzó a interesarse por la segregación racial, y desarrolló un primero modelo (al que nosotros consideramos más sólido y trascendente de lo que hace Campanario en su libro) para analizar la formación de guetos en los centros urbanos estadounidenses. En 1971,

⁶⁶ El autor asegura que en Estados Unidos existe un censo acerca de orgasmos, pero no especifica dato alguno acerca de ello.

⁶⁷ Money, Sex & Happiness: An Empirical Study, publicado como *Working Paper* de NBER (N° 10499) en el año 2004. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w10499.pdf>

⁶⁸ Se suele señalar este trabajo como prueba implícita de que puede abordarse cualquier tema con instrumentos estadísticos típicos (Campanario, 2005). Adenda a esto, destaquemos que también Daniel Kahneman junto a Alan Krueger, David Schkade, Norbert Swartz y Arthur Stone (*Would You Be Happier If You Were Richer? A Focusing Illusion*, CEPS *Working Paper* N° 125, 2005) abordaron la idea de felicidad explicada por la variable sexo, en una considerable preponderancia por sobre las otras variables ofrecidas.

publica su conocido modelo simple en 'Estrategia del Conflicto' (Harvard University Press), donde muestra que la matemática contribuye efectivamente para mostrar comportamientos sociales —e incluso, puede realizar predicciones⁶⁹. El esquema puede pensarse como una suerte de tablero de ajedrez, donde cada lugar se pone en contacto con otros ocho lugares más o 'vecinos'. Su distribución inicial se podía hacer al azar, pero luego las preferencias las darían los actores: cuando uno de ellos —o varios— quedaba en un casillero donde el porcentaje de vecinos es menor al de su pertenencia étnica, acaba por mudarse a una casilla vacía. El modelo es ingresado a una computadora para que se dé la serie de iteraciones (que son las veces en que se dan esos cambios) y se ve cómo se va modificando el mapa. El juego termina exactamente cuando en un turno completo ningún actor se movió de su lugar por otro que considera mejor. Lo más destacable, es que, como resultado final, el experimento demostró que la formación de guetos no tiene que ser consecuencia necesaria de un fuerte proceso discriminatorio. Con el mero hecho que los actores tengan una leve preferencia por las personas de su grupo étnico, se van agrupando hasta lograr ese escenario preferido. Como refuerzo, cuando se comparó el mapa final con la distribución efectiva en la realidad, las similitudes fueron sorprendentes.

El último caso que citaremos aquí será el de dos estudios económicos aplicados al espacio de la publicación académica y lo que ella genera, comenzando con el caso de James Bagrow, Hernán Rozenfeld, Erik Bollt y Daniel Be-Avraham, quienes en 2004 publicaron un paper titulado *¿Cuán Famoso es un Científico? Famoso para los que Nos Conocen*. Allí tomaron un universo de 449 investigadores al azar y compararon su 'fama' con su mérito (es decir, la cantidad de veces que son nombrados en Google con la cantidad de papers efectivamente publicados, basándose en esa popular idea instalada en la academia norteamericana y europea conocida como *publish or perish* [publica o perece]). Concluyeron que la fama y el mérito se relacionan linealmente, pero esa relación se debilita a medida que aumenta el segundo. El segundo estudio es el de Bradford De Long y Kevin Lang, ambos economistas interesados en determinar un sistema que arroje cuántas hipótesis económicas propuestas en revistas de difusión académica resultan verdaderas finalmente. Analizaron 276 casos de los que sólo 78 resultaron contener evidencia consistente para apoyar las hipótesis en cuestión, pero en ningún caso de ellos hallaron *evidencia concluyente* sobre la verdad de la hipótesis.

⁶⁹ La *predicción* (en este caso, del *futuro económico*, claro) es siempre un tema más abonado por el periodismo y el ritmo mediático que por los economistas —quienes lo consideran de segunda categoría— y aún más despreciado por la academia económica (en la que cualquiera de sus miembros se ofendería si le preguntásemos en un pasillo de una universidad el precio del dólar dentro de seis meses). Existen ejemplos famosos para este tema, como es el caso de Irving Fisher, afamado economista de Yale, pionero de la econometría y el análisis de índices, quien 'predijo' que el mercado bursátil mejoraría en un futuro próximo, sólo que lo hizo dos semanas antes del *jueves negro* en 1929 (crisis en la que se le evaporaron varios dólares de su acervo, al igual que a John Maynard Keynes, que perdió más de un millón de dólares —a valor actual— por esos mismos días). Allende estas apreciaciones, la 'capacidad' predictiva —si así se la puede llamar— de los economistas ha sido sometida a prueba en 1989 por Kathring Dominguez, Ray Fair y Matthew Shapiro (en *Forecasting the Depression: Harvard vs. Yale*, publicado como NBER Working Paper N° 2095), los que aseguraron que un economista actual, contando con todo el herramental econométrico disponible a la fecha —no existente hace ochenta años— tampoco hubiese sabido detectar en 1929 la depresión avecinándose.

Hasta aquí, lo que tenía para mostrarnos la primera de las obras seleccionadas. Continuemos ahora con la segunda y última, pero antes de hacerlo, comencemos con el marco de análisis que los autores escogieron: los incentivos y su incidencia en la conducta de los individuos.

Economía Freak.

Es raro, muy raro, que nadie caiga en el abismo del desengaño sin haberse acercado voluntariamente a la orilla.
Concepción Arenal.

*Ley de Williams Holland: Si se recogen suficiente cantidad de datos,
se puede probar cualquier cosa por métodos estadísticos**

El caso de Steven Levitt y Stephen Dubner en *Freakonomics* es muy diferente al anterior⁷⁰. No sólo porque se dedican a exponer hipótesis y experiencias que han llevado a cabo desde principio a fin, sino porque elaboran una serie de planteos que, aunque a primera vista destaquen por su particularidad, pueden hilvanarse por un criterio unificador: la importancia de los incentivos en los individuos a la hora de determinar su proceder. En este sentido, al comienzo de su trabajo exponen su punto de partida –que de suyo se mantiene hasta el punto de llegada-, afirmando:

- *Los incentivos constituyen la piedra angular de la vida moderna.*
- *La sabiduría convencional a menudo se equivoca.*
- *Los efectos drásticos frecuentemente tienen causas lejanas, incluso sutiles.*
- *Los ‘expertos’ –desde criminólogos hasta agentes inmobiliarios- utilizan su información privilegiada en beneficio propio.*

* Del libro *Leyes de Murphy y otras Razones porque las Cosas Salen Mal* [sic], de Arthur Bloch.

⁷⁰ Aquí usaremos la primera ampliación de la obra realizada en marzo de 2007 (Editorial B para *Zeta de Bolsillo*, Barcelona). No obstante, nos ceñiremos a lo que originariamente fue la idea y primera edición de *Freakonomics* (es decir, su introducción, sus seis estudios y el epílogo. En sucesivas re-ediciones –desde 2007 en adelante- comenzaron a incluir artículos de diferentes diarios donde se reseñó el libro y/o se trató alguna de sus problemáticas, como también diversos *posts* del blog de los autores (<http://www.freakonomics.com/blog/>)

Fuera de estos puntos –aunque creemos que con igual o mayor importancia- se afirma el aspecto *positivo* de la economía, es decir, la intención de trabajar en la dimensión de cómo esta efectivamente funciona en la realidad (y no en el aspecto *normativo* de ella, que se interesa en cómo las cosas *deberían ser*). Así, presentan la economía como una *ciencia de medición*; donde sus herramientas son, en concreto, dables de aplicarse a otras cuestiones⁷¹, idea de la cual hacen surgir lo que presentan como ‘economía de lo raro’⁷². Por ello, *saber qué evaluar y cómo hacerlo* –basándose en los cuatro puntos que anotamos- es lo que otorga simplicidad a una realidad compleja, considerando que la pura fuerza de los números es el medio para evitar confusiones y contradicciones.

Claro está, entonces, que los incentivos serán fundamentales no sólo para este trabajo, sino que los autores los erigen en el centro de la teoría económica misma: *si la economía es una ciencia que básicamente se ocupa de los incentivos, también es –afortunadamente- una ciencia con herramientas estadísticas para calcular cómo responden las personas a esos incentivos* (Levitt & Dubner, 2007: 36). Lamentablemente no ofrecen una definición técnica (ni pista heurística alguna) acerca de ellos, pero sí comentan algunas ideas que nos pueden ayudar a construir una noción –aunque más no sea intuitiva o general- de lo que ellos asumen, suponen, bajo el concepto de *incentivo*. Para comenzar establecen que la economía como ciencia parte del estudio de cómo obtienen las personas lo que desean/necesitan, especialmente si otros también desean/necesitan eso mismo. Los economistas suelen diseñar esquemas/planes de incentivos (es decir, estiman una batería de conductas de una persona –de acuerdo a su situación inicial y la que se aspira- y le aplican el incentivo que acercará ese individuo al objetivo que los diseñadores pretenden que escoja). En cierto sentido –siempre figurado- un incentivo puede verse como una amenaza, una palanca, una llave: es una influencia –en una dirección dada- que pretende ser escogida en la mayoría de los casos, por un individuo o grupo, y, con frecuencia es un objeto pequeño que tiene un poder muy grande para cambiar una situación⁷³.

⁷¹ De hecho, ellos van aún más allá y aseguran que *la economía como ciencia consiste fundamentalmente en un conjunto de herramientas, más que una cuestión de contenido* [y por ellos] **ningún tema se halla fuera de su alcance** (Levitt & Dubner, 2007: 24, negritas nuestras). Es cierto que esta afirmación nos recuerda la de Gary Becker hecha páginas antes, para apelar inmediatamente a Adam Smith –a quien creen que se esforzó por ser moralista, y fue en ese proceso que se convirtió en economista-, y consideran que su visión de la acción humana era sobre la base de incentivos, pero no afirmándolo directamente, sino poniéndolo en las consideraciones de Robert Heilbroner (en *The Worldly Philosophers: The Lives, Times And Ideas Of The Great Economic Thinkers*, Simon & Schuster, 1999), donde asegura que Smith sostenía la idea del individuo que sigue su interés personal, pero que, acorde sus escritos filosóficos, ese hombre estaba inmerso en un universo moral mayor, y que además, ese interés era accesible gracias a nuestra capacidad para colocarnos en posición de una tercera persona, un observador imparcial, y de este modo formar una noción del valor objetivo de cada caso.

⁷² Se puede descargar gratis, la introducción al libro (en español) aquí: <http://www.freakonomics.es/introduccion.pdf>

⁷³ Resulta ilustrativo uno de sus tantos ejemplos, y por eso lo tomamos: Thomas Jefferson, percibió de manera muy contundente la idea de *incentivo* al reflexionar sobre los sucesos que llevaron a los hechos de 1776. Remontándose a los incidentes del *Tea Party* en Boston, dijo: *la disposición de causas y consecuencias de este mundo es tan inescrutable que un impuesto de dos peniques sobre el té, aplicado injustamente en una parte aislada, cambia la condición de todos los habitantes*. En otras palabras, este ejemplo nos sirve para ver cómo, ese impuesto que los ingleses esperaban que resultase en un aumento

Lo cierto es que aprendemos a comportarnos de acuerdo a ciertos incentivos desde que nacemos: si nuestras notas de la escuela son buenas, recibiremos una bicicleta. Si seguimos así en la secundaria, tal vez nos presten el auto para salir con amigos, o incluso nos regalen uno para nosotros. Si no nos esforzamos durante nuestra carrera universitaria, no podremos acceder a una beca para estudiar en el exterior, y así sucesivamente. En pocas palabras, un incentivo es un medio de exhortar a alguien a hacer algo bueno en mayor cantidad o algo malo en menor cantidad. Como se vio en esos ejemplos, no son algo dado en la naturaleza, sino que es un padre, un político, un economista o un médico el que los inventa, con el fin de que un hijo, un votante, un consumidor o un paciente los siga. Y ellos no son todos iguales; los hay económicos, sociales y morales: por ejemplo, en la campaña antitabaco estadounidense que implementó el gobierno George W. Bush, se utilizaron incentivos económicos (un impuesto en el precio de venta de cada caja de cigarrillos), otro social (la prohibición de fumar en restaurants, bares y demás espacios públicos cerrados) y uno más moral (la difusión oficial acerca que los terroristas recaudan dinero a través de la venta contrabandeada de tabaco). Esta última puede sonar desde absurda hasta certera en escala, pero en una sociedad como la norteamericana después de septiembre de 2001, es posible que disuadiera a fumar a más de un habitante.

Hete aquí que los incentivos no siempre ‘funcionan bien’. Utilicemos un caso ‘de manual’ que enfrenta incentivos económicos con otros morales: si con motivo de una campaña de aliento a la donación de sangre, el estado comenzara a pagar una pequeña cantidad de dinero, reemplazando por esta suma el acto de mero altruismo, es muy posible que las donaciones, al contrario de aumentar, más bien se reduzcan, porque inmediatamente se convierten en una forma demasiado dolorosa de ganar unos pocos pesos⁷⁴. Si la paga ascendiera a cientos o incluso miles de pesos, sin duda que los dadores aumentarían. Pero también se crea el incentivo a que muchas personas roben a punta de arma sangre ajena, o que traten de ‘rebajar’ su sangre y hacerla valer dos o tres donaciones; o bien que utilicen documentos falsos para poder ir varias veces en el año a hacer donaciones. Este tipo de situaciones son las que tiene que tener en cuenta el diseñador de incentivos, dado que el engaño es, acorde Dubner y Levitt, un acto económico primitivo: obtener más a cambio de menos. Y desde ya, no es una facultad privativa de poderosos CEOs o deportistas famosos o incluso políticos. Concretamente

de sus arcas, fue para los americanos un incentivo a la rebelión (o sea, una carga demasiado alta para soportar en el tiempo, y en la relación de costo-beneficio entre ello y tirar las bolsas de té al mar acabaron por optar por lo segundo). Tal vez, si los impuestos hubiesen sido menores, la población los hubiese tolerado –no sin desagrado, claro- y el incentivo a la rebelión no hubiese aparecido hasta unas décadas luego...

⁷⁴ Para ver la sensibilidad que rodea al diseño de incentivos, cambiémosle sólo un dato a este ejemplo. Supongamos que ese pago menor se vuelve optativo. Esto mantendría la cantidad de personas que por mero altruismo donan sangre –quienes por supuesto rechazarían el pago-, mientras que aquellos que lo hacen por la paga lo tomarían sin dudarlos. Pensando ahora en términos globales –el monto de sangre donada en un período de tiempo- ese volumen se vería incrementado en la cantidad que representa el último grupo.

todos estamos sometidos a esquemas de incentivos, y por tanto todos tenemos alguna razón -más o menos interesante- para violarlos (aún a pesar del castigo penal, la condena social o el desmedro económico que nos pueda tocar). Es por eso que podríamos sintetizarlo en: **todos tenemos algún incentivo a violar nuestro sistema de incentivos.**

Pasemos ahora, a los seis estudios que los autores presentan en su trabajo originario. Los reagruparemos de acuerdo a los tópicos que encontramos más insistentemente remarcados por los autores a lo largo del libro, aún cuando no sean explícitamente presentados. El primero, mostrará la diferencia que hace la información privilegiada y su devenir cuando deja de serlo; el segundo, señala las decisiones actuales que tienen efectos en el futuro (y del que dependen); y el tercero, señala la diferencia entre la explicación(es) convencional y otra(s), menos evidente(s), pero plausible(s)

El Problema con los Expertos

*Si –dijo el anticuario- nuestras ganancias inesperadas son de distintas clases.
Algunos clientes son ignorantes y entonces mi conocimiento superior me proporciona un dividendo.
‘Markheim’ de Robert Louis Stevenson.*

El Ku Kux Klan y los Agentes Inmobiliarios.

En este apartado encontraremos la razón por la que la deleznable organización racista Ku Kux Klan coincide con el gremio de vendedores de inmuebles. Para exponer la situación de la primera⁷⁵, comenzaron señalando el diferencial de linchamientos a lo largo del tiempo (por ejemplo, para el decil 1889-1890 se registraron 1.111, pero en 1960-1969 habían bajado a 3. Por supuesto, esta cifra vale para los linchamientos *reportados*). No obstante, las cifras revelan tres situaciones: la primera, el evidente descenso en las ejecuciones violentas; el segundo, la ausencia de correlación entre los miembros del KKK con respecto a los linchamientos⁷⁶; lo tercero, la disminución

⁷⁵ La mayor parte de los datos que Leviyy y Dubner exponen, fueron obtenidos de las memorias pertenecen a Stetson Kennedy, autor de *The Klan Unmasked* (Florida Atlantic University Press, Boca Ratón, 1990). Las estadísticas provienen del histórico Instituto Tuskegee de Alabama (<http://www.nps.gov/tuin>)

⁷⁶ Con respecto a estos datos, los autores no exponen con claridad y exactitud su número. Sólo mencionan –a modo de comentario y sin referencia documental alguna- que, hacia 1920, el Klan tenía aproximadamente, ocho millones de miembros esparcidos por todo el país.

de la frecuencia de esos linchamientos, si se tiene en cuenta el tamaño de la población negra⁷⁷. Ante esta situación ofrecen una explicación intuitiva: los primeros linchamientos fueron disuasivos. Es decir, el esquema de incentivos era fuerte, y cualquier violación del código de conducta, podía implicar -con alta probabilidad- un castigo que podía llegar hasta la muerte⁷⁸. Volviendo al Klan, si bien la organización podía estar anquilosada en algunos sectores, era seguramente fuerte en otros. Por eso, el autor del libro en que basan su estudio, pensó en hacerle algo realmente dañoso: fue al medio más exitoso en la década de los '40s, la radio. Le entregó informes internos al periodista Drew Pearson –quien reconocía abiertamente su odio al KKK- y a los productores de *Las Aventuras de Superman*. Les brindó pasajes del libro sagrado de la organización –el *Kloran*-, explicó sus jerarquías locales y nacionales, y hasta les contó de la clave *Mr. Ayak* y *Mr. Akai*⁷⁹. Así, mientras que en la Segunda Guerra Mundial *Superman* peleaba contra Hitler, Mussolini e Hiroito, a medida que avanzaba la época necesitó un nuevo enemigo, y el KKK fue perfecto. A todo esto debemos sumar la acción de Pearson, que al aire comentaba nombres en clave y las conexiones de la organización con la política y/o la policía local. Con esta situación, las solicitudes de admisión y la concurrencia a las reuniones del KKK comenzaron a descender. Si bien nunca se podrá mensurar el daño realizado a la institución, el impacto que creó en la opinión pública fue lo suficientemente dañino como para verse seriamente perjudicada. Lo destacable aquí es notar lo dañina que puede ser la información –al hacerse pública- en una institución que basa su poder en su ocultamiento⁸⁰. En pocas palabras, cuando información clave cae en las manos equivocadas, lo que era una situación ventajosa, puede dejar de serlo.

Los autores quieren introducir, antes de pasar a los agentes de bienes raíces, el principal motivo de la ‘apelación a los expertos’ a la que nos vemos muchas veces condicionados como compradores: el miedo (miedo a que nuestros hijos nos encuentren infartados en el living si no nos realizamos una angioplastia, miedo a que los restos de la abuela corran un destino subterráneo inimaginable si compramos un ataúd económico, miedo a que un auto accesible se incinere en un accidente mientras otro más caro tenga un dispositivo de seguridad que proteja a

⁷⁷ Tampoco en este caso aportan números concluyentes. Además, esta razón tendría una fuerza mucho menor si tenemos en cuenta que a partir de 1920 el KKK extendió sus persecuciones, como los autores se encargan de aclarar al comienzo de su capítulo, a otros grupos sociales (católicos, comunistas, judíos, latinos, etcétera.)

⁷⁸ No debemos olvidar que el material que utilizan en *Freakonomics* acerca del Klan analiza lo acontecido en un lapso en que la organización si bien era grande, estaba rutinizada, y hasta incurría en actividades eventuales para sostenerse (como la venta de ‘servicios de seguridad’ a empresarios, rompehuelgas, matones para enfrentar a los sindicatos, destilerías ilegales y hasta una aseguradora para sus miembros).

⁷⁹ El primero se utilizaba para encontrar hermanos desconocidos en otras ciudades o pueblos, ya que el aparente apellido era en realidad una sigla: ‘*Are You a Klansman*’? [Eres hombre del Klan?], a la que el indicado respondería *Yes, and I also know Mr. Akai* [Si, y también conozco al señor *Akia* – sigla para *A Klansman I Am*].

⁸⁰ Otro caso de esta lógica fue la caída del precio de los seguros de vida temporales en Estados Unidos a fines de los '90s (mientras otros tipos de seguro no lo hacían). El detonante aquí fue el surgimiento de la Internet. Hacia fines de 1996, se podía comparar en *www.quotesmith.com* –sitio en el que ni siquiera vendían pólizas- los precios de decenas de compañías. Antes de la *red de redes* ese proceso llevaba mucho tiempo (la rapidez ya era una ventaja en sí misma, pero estuvo como consecuencia una baja general de precio por la presión de la demanda en las más baratas).

nuestra familia y sobrevivan, etc. – claro está, todo ello pensado desde profesionales de buen estándar económico norteamericanos, por estos lares, el miedo debemos enfrentarlo a nuestra billetera e improvisar con lo que resulte de esa *pelea*). Pues bien, en una transacción de la magnitud de la venta de una casa, nuestra incapacidad para establecer un precio que permita venderla sin regalarla, saber cómo van las tendencias del mercado para usarlas a su favor o saber si la que queremos vender puede ser interesante por alguna característica en la que nosotros no reparamos, obliga a contratar un agente inmobiliario. Pero él puede ‘hacer rendir’ más su tarea con alguien que no tiene modo de controlarlo. ¿deberíamos pensar, entonces, que cuanto agente inmobiliario existente es un timador? No es necesario ir tan lejos: en realidad, son los incentivos del negocio como tal, los que están establecidos para que algunos individuos se vean movidos a seguir estos comportamiento (por otro lado, no seamos hipócritas: no es necesario ser un ‘experto’ para aprovecharse de la asimetría de información –sea velando información o disfrazándola de algún otro modo-, desde que lo hacemos en el trabajo, o bien cuando queremos vender algo, o incluso, en una primera cita). No obstante, he ahí la posibilidad de la ‘ventaja’ de los especialistas.

Recibirse de Padres Perfectos.

Sólo una madre y un padre saben lo vulnerables que son para entrar en pánico ante el discurso de un experto acerca de algo que haga al cuidado de sus niños. Apelar a la capacidad de amedrentar a un padre/madre ante algo que deberían hacer -o evitar- en la crianza de un chico es realmente sencillo, aún cuando sabemos que los peligros que producen miedo a la gente y aquellos que los matan son, muchas veces, diferentes. En esa empresa de criar adecuadamente a los hijos, interviene *Freakonomics*, trabajando con los datos de un proyecto monumental del Departamento de Educación de los EE.UU. llamado el *Estudio Longitudinal de la Primera Infancia* (o ECLS, por sus siglas en inglés). Este proyecto evaluó niños desde guardería hasta el quinto curso. escogiendo una muestra representativa de los escolares estadounidenses, la ECLS evaluaba resultados académicos, pero reuniendo información extendida de cada niño (desde su raza [sic], estructura familiar, nivel de educación de los padres; como también otra, obtenida en entrevistas con los padres, profesores y administradores del colegio, donde se hacían preguntas más ‘personales’ como si los padres pegaban a sus hijos y con qué frecuencia, si los llevaban a bibliotecas y museos, las horas de TV que les permitían, etcétera). Mediante un análisis simple de regresión, obtuvieron la diferencia de calificaciones entre los niños jaféticos y los afroamericanos. Los datos revelaron que los últimos que tenían, además, bajo rendimiento escolar, no lo padecían por su etnia sino por tener más probabilidades de pertenecer a familias de ingresos y nivel educativos bajos (es decir, un niño caucásico y otro afroamericano con idéntica extracción socioeconómica, presentan la misma aptitud para matemáticas y para lectura al entrar al jardín de infantes). Pero –y esto es lo lamentable- debido a que el segundo tienen más probabilidades de proceder de una familia de ingresos y nivel educativo bajo, la diferencia hace que el promedio

de calificaciones de ellos sea menor. Y la diferencia continúa aumentando así como pasan al segundo y tercer ciclo de educación básica⁸¹.

Teniendo en cuenta los datos del ECLS ¿podríamos plantearnos si es preciso, para ser un buen padre, hacerle oír a nuestros hijos los CD de la línea *Baby Einstein*? ¿O si influye que seamos miembros de la cooperadora del colegio al que ellos asisten? Ahorrándonos todo el desarrollo detallado de las correlaciones, los autores lograron llegar a las ocho variables que están efectivamente relacionadas con la actitud/modo de vida de los padres que efectivamente tienen consecuencias en el rendimiento de los niños (tanto buenas como malas): *poseer educación superior, gozar de una posición socioeconómica alta, tener* (en referencia a la madre) *cumplidos los treinta años o más al momento del nacimiento del primero hijo, tener un niño con bajo peso al nacer, hablar la lengua oficial del país* (en este caso el inglés), *tener un niño adoptado, pertenecer a la cooperadora de padres, tener muchos libros en casa*. Paralelamente, descubrieron que **no** está relacionado: *pertenecer a una familia estructurada, haberse mudado a un vecindario mejor, una madre que no trabajó entre el nacimiento y el jardín de infantes, haber asistido al Programa Federal de Enseñanza pre-escolar para niños con carencias, llevar regularmente al niño a visitar museos, recibir azotes con frecuencia, ver TV con frecuencia, leer para el niño casi a diario*. Por lo tanto, la técnica de los expertos que pululan por TV y demás medios recomendando técnicas de crianza para nuestros niños, parece ser un oficio sobrevaluado. Lo que nos llevaría a pensar que cuando la mayoría de la gente toma un libro sobre el cuidado de los hijos, ya es tarde: las cosas que influyen en ello ya se decidieron antes.

Aquí debemos plantear nuestra seria reserva con el devenir del razonamiento de los autores –tal vez impregnado de de espíritu *wasp** – acerca del origen de algunos de las variables que anteceden: concretamente, ellos creen que las primeras -que influyen efectivamente en el rendimiento de los niños- aluden a lo que los padres *son*⁸², y por lo tanto, por ejemplo, la posición socioeconómica de los padres acabaría siendo una mera cuestión de decisión: los padres elegirían –indolentemente- en todos los casos, sufrir privaciones económicas por su única responsabilidad. Para evitar cualquiera de nuestros sesgos ante esta reserva, transcribimos un trozo de la conclusión: *La mayor parte de las cosas que importan se decidieron mucho antes: quiénes somos, con quién nos casamos, qué tipo de*

⁸¹ La única razón provisoria que aducen los autores es que un niño blanco desde que inicia su educación no es igual a la que asiste el pequeño afroamericano: éste concurre a una que es sencillamente mala. Aún cincuenta años después del caso 'Brown contra el Consejo', muchas escuelas estadounidenses siguen segregadas en la práctica: sólo para graficar una parte de esta situación, el mismo proyecto ECLS muestreó mil escuelas, con veinte niños para cada una, pero el 35% de ellas no incluyó un solo niño afroamericano en la muestra, cuando los tienen como alumnos. El típico niño blanco asiste a una escuela con 6% de alumnos afroamericanos, pero éstos, asisten a colegios con el 60% de alumnos de la misma etnia. Por eso, concluyen, tal vez la legítima diferencia a tener en cuenta no es la procedencia étnica, sino las escuelas *malas* o *buenas* (por ejemplo, los alumnos afroamericanos en escuelas buenas obtienen mejores calificaciones que los alumnos blancos en las escuelas malas)...

* Sigla en inglés para *White Anglo Saxon Protestant* (es decir, *anglosajones protestantes blancos*, mismísima entraña de la norteamericanidad)

⁸² Mientras que el segundo grupo –las que no influyen en la crianza del niño- son lo que los padres *hacen*.

vida llevamos. Si somos inteligentes y trabajadores, hemos recibido una buena educación, tenemos un buen sueldo y estamos casados con alguien igualmente afortunado, entonces es más probable que nuestros hijos tengan éxito (...) pero no es tanto una cuestión de qué se hace como padre, sino de quién se es.

Lo Que Vendrá

Esfuézate por mantener las apariencias que el mundo te abrirá crédito para todo lo demás.
Winston Churchill

Maestros Norteamericanos y Sumotoris Nipones.

Aquí señalarán dos grupos que presentan un importante incentivo a virar su situación –si esta cayó en desgracia-. Comencemos con los maestros nucleados en el sistema de la *Chicago Public Schools* (CPS) que llevan a cabo las *pruebas de 'alto índice'*⁸³. Si bien no es la primera vez que una prueba puede incentivar a un alumno a hacer trampa con tal de pasarla, son ahora los maestros los que encuentran bajo el nuevo sistema un motivo contundente para engañar. Un profesor o profesora que posee un alumnado con bajas calificaciones en las pruebas de alto índice se le niegan aumentos de sueldo y ascensos. Si además, forma parte de una escuela donde varios grupos quedaron rezagados, corren todos, el riesgo de que se le retiren los subsidios federales. Y si la situación no mejora en el tiempo, la misma escuela entra en lo que llaman el período de prueba y directamente se enfrentan al cierre, el despido concomitante de los docentes (que quedarán signados por un malísimo antecedente profesional). La ventaja se presenta, también, en el hecho que el sistema de control concibe el engaño por parte de los alumnos pero no por parte de los profesores, lo que lleva a que difícilmente se persiga (y por ende, detecte y castigue). Por otro lado, estas pruebas también representan algunos incentivos positivos: si sus alumnos la hacen lo suficientemente bien, además de elogios, recibirán ascensos y recompensas monetarias (en California, algunas de ellas ascendían hasta U\$S 25.000, premio que finalmente fue cancelado por la cantidad de trampas que se comenzaron a detectar). En este panorama, los autores, en base a las características del examen (por ejemplo, no

⁸³ Estas evaluaciones se realizan en todo el país a alumnos primarios, secundarios y terciarios. Forman parte de una exigencia del programa federal implementado en el gobierno George Bush en 2002, conocido como *Que Ningún Niño Quede Atrás*.

todas las preguntas revisten la misma complejidad y el mismo puntaje), presentan el algoritmo de control que consideran más adecuado para detectar 'la tendencia de los profesores a *retocar*' los exámenes de sus alumnos⁸⁴. Para el caso de los *sumotori*, el panorama no es tan diferente⁸⁵. Allí existe una razón para ello: su poderoso e intrincado sistema de incentivos, donde cada luchador mantiene un *ranking* que afecta a su vida (no sólo a su sueldo y el tamaño de su séquito, sino cuánto come, duerme, viaja)⁸⁶. La clasificación la obtienen de los torneos anuales (seis en total, de quince encuentros cada uno en días consecutivos – algo que definitivamente debe alterar su rendimiento del primero al último día). El luchador que termina cada torneo con record ganador (o sea, más de ocho victorias) clasifica. Caso contrario –récord perdedor de menos de ocho victorias-, desciende. Por eso, la octava victoria es la decisiva y define el ascenso/descenso de categoría. Por eso quien está en una condición de ocho victorias (y seis derrotas pasadas o posibles) se deja vencer por alguien que tiene siete victorias (y ocho derrotas posibles a futuro, donde una victoria más lo sacaría del descenso); es por esto que es 'curioso' que la mayoría de los combates terminen, generalmente, en 8-7 y 7-8. Los autores cotejan los resultados cuando, los mismos luchadores que se encuentran en riesgo se enfrentan cuando no lo están -en teoría, deberían tener un promedio de victorias de cerca del 50% para cada uno, si nos guiamos por lo acontecido cuando uno de ellos está en riesgo-, pues no funciona así, y las victorias para los que están en 7-7 son del 40%. Esto prueba que el pacto (no olvidemos que acontece entre miembros de una elite, quienes podrían adoptar una actitud *orgánica* hacia sus pares) es *quid pro quo*, y podría traducirse en esta idea: *hoy me dejas ganar a mí que estoy en aprietos... mañana, cuando tú lo estés, yo te dejaré ganar*. Y lo más favorable de este pacto es que esa connivencia sólo se mantiene por el encuentro decisivo (o como máximo por dos). Luego de él, la situación vuelve a foja cero como si nada pasara o hubiese pasado. Esta situación no sólo se reduce a los *sumotori* individuales, sino que los *dojo* (gimnasios, academias) presentan anomalías similares.

Entre la Banda y Mi Mamá.

⁸⁴ EL CPS logró, con el sistema de control, que el incentivo a hacer trampa quedase parcialmente desactivado, y procedieron a despedir a los afectados (al año siguiente, el engaño de los profesores descendió en más del 30%.)

⁸⁵ ...salvo por el detalle que el Sumo es el deporte nacional, depositario de simbología religiosa, militar e histórica imperial. Sus raíces lo asocian al honor nipón (y de ahí su carácter sacrosanto), y esa es la diferencia fundamental con cualquiera deporte norteamericano con que conviven los autores (aún cuando muchos individuos puedan llegar al paroxismo del fanatismo...).

⁸⁶ Los setenta y seis luchadores principales –incluidos las divisiones *makuuchi* y *juryo*- son una élite: los cercanos a los primeros lugares ganan millones y son tratados con el prestigio de la nobleza, quienes se encuentran en los primeros cuarenta lugares ganan cerca de U\$S 170.000 al año, y los restantes hasta el número setenta y seis, ganan sólo cerca de U\$S 15.000 anuales. Fuera de esta élite, la situación empeora considerablemente: entre otros servicios, los luchadores deben atender a los exitosos (preparan sus comidas, limpian sus habitaciones e incluso higienizan su cuerpo). Así que clasificar, es sencillamente *todo*.

Todo comenzó cuando Steven Levitt recibió unos cuantos cuadernos espiralados de tapa azul y negra, con balances de cuatro años de gastos e ingresos como los de cualquier empresa. Pero si bien el rubro es tristemente popular, nunca antes cuadernos así habían sido cotejados por un economista. Se los dió Sudhir Venkatesh, un sociólogo de Harvard que por un hecho fortuito estuvo seis años estudiando una banda de *crack dealers*⁸⁷. La banda funcionaba como cualquiera de los negocios americanos (tal vez más parecido a McDonald's que cualquier otro, dice Levitt). El punto destacable es que la banda en la que dio Sudhir era parte de una más extensa, la *Black Disciples*. Y su líder, J.T.⁸⁸, como en toda estructura, se hallaba bajo órdenes de lo que se conocía como el 'consejo de administración', al que se le pagaba cerca del 20% de los ingresos como derecho a vender *crack* en un área de veinte manzanas (o sea, una franquicia). Como aseguran los autores, mientras los jóvenes de barrios residenciales se esforzaban por imitar la cultura marginal de los raperos negros, los del gueto se esforzaban por imitar el pensamiento empresarial de los papás de aquéllos. El punto aquí es, por qué estos muchachos –aquellos como los que Sudhir se cruzó en el evento de la escalera- seguían viviendo con sus madres.

La respuesta es realmente simple, claro, sólo si se tiene acceso a *esos* cuadernos: al igual que en McDonald's, la estructura de la banda era piramidal, con una base realmente extensa. Mientras J.T. era uno de los cien líderes de su jerarquía, ganaba U\$8.500 por mes (=U\$66 por hora, más los montos no registrados en los cuadernos). Por debajo de él, trabajaban tres jefes (uno a cargo de seguridad, otro tesorero y el tercero corredor) que los que cada uno cobraba U\$7 por hora; y por debajo de ellos, cincuenta vendedores callejeros (pero la nómina disponible de J.T fluctuaba entre veinticinco a setenta y cinco, sujeto, como en cualquier otra empresa, a la estacionalidad del mercado: temporada alta en otoño y baja en Navidad y durante el verano), que cobraban U\$ 3,3 por hora. A esto debe agregarse –aunque como saldo de la banda- doscientos miembros conocidos como 'bases de la banda' (los que le pagaban a J.T. para trabajar –en un caso para protegerse de las otras bandas, y en otros para lograr, con el tiempo, convertirse en vendedores callejeros). Por supuesto, todas estas 'cuestiones de staff' aumentarían en la

⁸⁷ Sudhir estaba realizando su doctorado en Sociología en la Universidad de Chicago, y precisó relevar uno de los barrio poblados por afroamericanos más pobres de Chicago. Ingresó para actualizar sus datos a uno de los condominios, pero dentro se encontró con una guerra de bandas. Si bien no parecía policía ni miembro de otra banda, no dejaba de ser sospechoso para la banda con la que se topó. Le arrebataron su maletín y sólo encontraron encuestas, de las que, cuando Sudhir las leyó (algunos de ellos no pudieron hacerlo) sólo le respondieron con risotadas por lo estúpidas que le parecían las preguntas. Luego que el momento de amenazas con arma se calmó, decidieron 'retenerlo' esa noche y ver qué hacían con él. Shadir siguió intentando con las preguntas a lo largo de la noche pero sólo obtuvo carcajadas y algún insulto. Finalmente, veinticuatro horas después, lo dejaron en libertad. Pero Shadir decidió volver y, una vez que ganó la protección del líder, pudo observar, preguntar, acompañar y escuchar todo lo que los integrantes le iban contando. Luego de una seguidilla de guerras callejeras que se libraron, la banda recibió una acusación federal. En la corrida por salvarse de la prisión o ser ajusticiado por un compañero, uno de los miembros, culpable por una serie de hechos, decidió darle al sociólogo unos cuadernos, con la esperanza que sirviesen para algo. Venkatesh dudó -podía implicar que el FBI lo descubriese con ellos- pero se arriesgó. Un tiempo después conoció a Levitt.

⁸⁸ El que por cierto era licenciado en empresariales (lo que aquí llamaríamos 'administración de empresas'), y por ende conocía el valor de datos, además de no dejar de interesarse por ampliar mercados y nuevas estrategias de gestión.

medida que los líderes de los *Black Disciples* conquistaran territorios de venta que pertenecieran a bandas rivales. El *quid* de esto es descartar que los vendedores callejeros sean más apegados a sus madres que los demás adolescentes de su edad, sino que simplemente pertenecen a una estructura que sustenta jerarcas con buenos sueldos gracias a una gran cantidad de subalternos: la cúpula de la *Black Disciples*, que representaba el 2,2% de los miembros con pleno derecho de la banda, todos de la jerarquía de J.T hacia arriba, se llevaban el más de la mitad de ingresos por la venta de la droga. En otras palabras, un funcionamiento similar a una empresa capitalista estándar: se debe estar cerca de la cúspide para ganar un gran salario⁸⁹. Al igual que en cualquier local de comidas rápidas, tenían condiciones laborales pésimas (estaban parados en una esquina todo su turno, negociando con adictos al *crack*, expuestos a violencia de otras bandas, como a que los arresten). De acuerdo a lo visto en los cuadernos, tenían un promedio de seis arrestos, más de dos heridas no mortales (excluyendo las infligidas por miembros de la propia banda por haber violado alguna norma interna), y un 25% de chances de ser asesinado⁹⁰. Las razones de esta elección son las mismas que llevan una jovencita bella a trasladarse de una granja en el sur de EEUU a Hollywood o a New York: triunfar en un mercado altísimamente competitivo en el que, de alcanzar la cima, el éxito será la cima de todo (lo que seguramente vean como sinónimo de *gloria*).

Desde Lejos No se Ve...

Las cosas no son como parecen, son como somos nosotros.

Talmud

Antes de Delinquir Debes Nacer.

Narran la Hacia finales de 1989 el crimen había ascendido en EEUU a su punto más alto hasta entonces. Pero lo extraño fue que, cuando comenzó a descender, lo hizo tan abruptamente que cualquiera hubiese acusado en ello un error estadístico. Claro que mientras tanto, los especialistas aprovechaban minutos de TV nacional para exponer sus razones y servicios, como los políticos pretendían sacar una tajada de ello atribuyéndolo a decisiones de su gestión ese descenso. Allende estos intentos de aventajarse, existieron algunas explicaciones que a primera vista se presentaban como más serias: el control sobre el mercado de armas, el cambio en el mercado del *crack* y otras drogas, y el envejecimiento de la población. Lo primero es desestimado con celeridad por los autores

⁸⁹ De hecho, en una oportunidad un líder de otra banda le aseguró a Sathir que podría llegar a pagarle más a los vendedores callejeros, pero no sería prudente: *'Tienes a todos esos negros por debajo de ti que quieren tu trabajo, ¿entiendes? Así que, ¿sabes? trata de cuidarlos, pero también tienes que demostrarles que eres el jefe'.*

⁹⁰ Si pensamos que la llave para soportar todo esto es que ellos fuesen adictos al *crack* también, y de este modo su mundo se circunscribe a la venta y su consumo, no estamos del todo acertados: a los miembros estables se les aconsejaba severamente – a veces con golpizas- que no consumieran.

(cotejan estadísticas y desestiman el efecto de la *Ley Brady* de 1993 que obligaba a la averiguación de antecedentes y un período de espera para acceder a un arma: en un mercado negro de armas tan grande como el estadounidense, esas prevenciones son lo mismo que nada). La segunda explicación –el estallido de la burbuja del *crack*-, hace a su poder adictivo y por ello, a su enorme capacidad de forjarse rápidamente un mercado, aún a costa de grandes niveles de violencia. Pero los autores plantean que esa baja se debió a una razón económica, lo que podríamos llamar el crack del *crack*. El ajuste fue el descenso constante del precio de la cocaína –que llevaba años-, mientras el crack se extendía, por lo que bajaba su precio también (ergo, si el beneficio de venderlo enmagreció, no se justificaba soportar tal nivel de violencia). Dubner y Levitt desestiman también esta explicación, asegurando que el crack del *crack* sólo explicó el 15% de la baja de la criminalidad nacional de los '90s. La tercera explicación, era de orden demográfico. Refería al envejecimiento de la población (una persona de sesenta y cinco años tiene la quinta parte de chance de ser arrestado que un adolescente), pero también es desestimada, para pasar a lo que sería la quinta explicación –también de orden demográfico- que es finalmente, la que los autores abonan. Su criterio es polémico, y hace a la legalización del aborto en Estados Unidos (en 1973, un fallo del Tribunal Supremo conocido como '*Roe contra Wade*', se basó en las dificultades que presentaban las circunstancias de la madre y permitió que abortara)⁹¹. Aseguran, además, que eran las mujeres solteras, adolescentes o pobres (o una combinación de ello) las que más se beneficiaban de esta medida. Y argumentan – aunque sin mencionar la fuente de sus conclusiones- que *según un estudio el hijo típico que no nació en los primeros años tras la legalización del aborto habría tenido un 50% más de probabilidades de vivir en la pobreza que la media; también un 60% más de crecer con un solo progenitor. Estos dos factores –la pobreza en la infancia y las familias monoparentales- se encuentran entre los principales factores que permiten predecir que un niño tendrá un futuro criminal (...)* otro estudio ha demostrado que entre los factores que conducen a la criminalidad, el más determinante es el bajo nivel educativo materno. En otras palabras, la multitud de factores que llevó a millones de mujeres estadounidenses a abortar también parecía predecir que, si aquellos hijos hubieran llegado a nacer, habrían llevado vidas infelices y muy probablemente se habrían convertido en criminales. No cabe duda que la legalización del aborto en Estados Unidos tuvo miles de consecuencias. El infanticidio disminuyó de manera radical. También los matrimonios 'de penalti' y el número de niños entregados en adopción (lo que ha conducido a un auge de las adopciones de niños extranjeros). Las concepciones aumentaron casi un 30%, pero los nacimientos descendieron un 6%, lo cual indica que muchas mujeres utilizaban el aborto como método radical de control de natalidad (Levitt & Dubner, 2007: 136). El resto se desprende de lo anterior: en los '90s, cuando los niños –que hubiesen nacido sin ser deseados luego de 1973- llegaron a su adolescencia, no confirmarían sus probabilidades de

⁹¹ El primero año después del fallo, abortaron cerca de 750.000 mujeres (que equivalió a un aborto cada cuatro nacimientos). En 1980, el número de abortos alcanzó 1.600.000 (o sea, un aborto por 2,25 nacimientos), y en esta cifra se estabilizó. Antes de la legalización, por supuesto que había abortos, pero al ser una práctica ilegal no está registrada en números como tampoco, si así lo fuese, serían números representativos, dado que era más probable que lo practicaran mujeres de clase media y alta (y tal vez, incluso, menores de edad, empujadas por las presiones sociales que un embarazo sin matrimonio podía acarrearles).

actividades criminales. Para probar esta hipótesis, cotejan la correlación en los índices de aborto de cada estado y sus respectivos índices de criminalidad. Y –una vez más sin citar las fuentes ni datos específicos-, aseguran que los estrados con índices de aborto más elevados en los ‘70s presentan el mayor descenso de criminalidad veinte años después: concretamente, desde 1985, los estados con alto índice de aborto, experimentaron una disminución de la criminalidad del 30% (sin especificación de fuente en el original). Como refuerzo, mencionan que las mismas relaciones se encuentran en estudios australianos y canadienses (tampoco especificados). Así lo cual, acaban por afirmar que el descenso del crimen por causa de la legalización del aborto es lo que los economistas llaman un ‘beneficio no planeado’ y continúan: *no es necesario estar en contra del aborto por motivos morales o religiosos para sentirse conmovido ante la idea de una aflicción personal convertida en un bien público* (Levitt & Dubner, 2007: 139. Las negritas son nuestras).

Los Nombres del Destino.

En Estados Unidos, nombres de niño como *DeShawn, Marquis* o *Tyrone*, y los de niña *Imani, Ebony* o *Diamond* ‘suenan a negro/a’. Del mismo modo, nombres de niño como *Jake, Connor* o *Wyatt*, y los de niña *Molly, Amy* o *Claire* ‘suenan a blanco/a’. La cuestión con los nombres -sus estigmas y los cambios para evitarlos- no es nueva: casi 100% de la población con ascendencia hebrea que se dedica al espectáculo, hace décadas que lo hace⁹² (y no sólo los particulares, sino también empresas internacionales: la prestigiosa agencia reclutadora de personal para la industria del entretenimiento *William Morris*, era la antigua *Zelman Moses*). La pregunta es: ¿Habría tenido tanto éxito *Zelman Moses* si no se hubiese convertido en *William Morris*? A esto se dedica el capítulo final de *Freconomics*. En este sentido, los autores se hacen eco de los datos en materia de anotaciones de recién nacidos en California, previamente concibiendo a los nombres como algo más significativo que una mera nominación legal. En líneas generales, creen que los datos **muestran cómo se ven a sí mismos los padres y las expectativas que tienen para sus hijos**. Existen varios fenómenos generales como el caso de la procedencia (quitando los nombres bíblicos, los tradicionales ingleses, italianos, alemanes, franceses y otros -como los nombres de princesas, lugares, *hippies* o nostálgicos-), cada día hay más nombres de marcas (*Lexus, Arman, Bacardi, Timberland*), de ‘aspirantes’ (contaron ocho *Harvard* -todos afroamericanos-, quince *Yale* -todos caucásicos- y dieciocho *Princeton* -todos afroamericanos), de profesiones (tres *Lawyer* -o *abogado*, todos afroamericanos-, nueve *Judge* -o *juez*, ocho de ellos caucásicos-, tres *Senator* -o *senador*, todos jaféticos- y dos *President* -ambos afroamericanos-). A esto se deben sumar los nombres inventados -entre ellos debemos citar el caso de ‘Shithead’ (=literalmente ‘cabeza de

⁹² Lo cierto es que en los tiempos del Hollywood del *Star System* -y aún posteriormente- esto era más habitual que ahora, pero la costumbre no está en desuso. No identificaríamos a nadie si nos preguntasen por *Issur Danielovitch*, aunque en realidad, estarían nombrándonos a quien conocemos como *Kirk Douglas*.

[con] mierda’), pero al usarse como insulto, podríamos definirle por ‘despreciable’-, aunque como era un nombre étnico, se pronunciaba ‘Shuh-Theed’. Y los ejemplos siguen...

Una vez nombrados estos fenómenos, inquietan los autores ¿cómo va pasando un nombre a través de la población (las clases sociales) y por qué? ¿Es cuestión del momento o existe un patrón?. Para respondérselo, recorren los nombres por raza y posición socioeconómica y los cruzan luego con la condición en esos sentidos de los padres, para luego fijarse si la escritura de los nombres da cuenta del prejuicio de ‘una baja educación’. Luego de cotejar datos acerca de entrevistas laborales y el verdadero *background* de cada aspirante, detectan un patrón: una vez que un nombre se pone de moda entre los padres de ingresos o nivel educativo altos, comienza a abrirse camino hacia abajo en la escala socioeconómica. Pero, a medida que un nombre de clase alta se adopta en masa, los padres de clase alta deciden abandonarlo. Al final, se lo ve tan vulgar que ni siquiera los padres de clase baja lo usan, y buscan el siguiente de ultima moda que produce esa clase. No obstante, sería una exageración suponer que el 100% de las personas usan –o buscan- un nombre con connotación ‘inteligente’ o ‘de clase alta’, pero es evidente para los autores que los padres nombran a sus hijos señalando *sus propias expectativas* acerca del éxito que sus hijos *deberían tener*, pero es poco probable que el nombre marque diferencia alguna en la vida de ese futuro adulto (aunque es innegable –tal vez esperable- que se sientan mejor sabiendo que, al menos, hicieron todo lo posible por su hijo).

Como vemos a lo largo de este trabajo integrador completo –y dejando de lado el crítico problema con respecto a las fuentes de estadísticas y demás datos que no son siempre indicados-, es un estudio que hace foco en el incentivo de los individuos inmersos en una situación dada (lo que no parece un enfoque muy alejado de la economía mainstream). En otras palabras, no es un análisis tan novedoso como se lo presenta. Sí reconocemos que posee dos cuestiones que son poco usuales –o lo eran, antes del creciente interés en extender herramientas del análisis económico a otros espacios que los acostumbrados-: el primero es aplicar un esquema de incentivos a estos tipos de situaciones (aún cuando no sean los primeros que lo hacen); y lo segundo, es encontrar en una serie de situaciones cotidianas causas remotas, o no tan cercanas como supondríamos (lo que no quiere decir que acordemos con ellas, ni que sean válidas o consistentes para nosotros, o incluso, en sí mismas). Pero, no obstante todo ello, su esquema básico no resulta inédito.



Sigamos ahora con la reflexión final acerca de estas sumarias líneas. Aquí nos centraremos principalmente en dos cuestiones: la primera, hace a lo que creemos una de las consecuencias más importantes y generales que el surgimiento y la proliferación de la economía del comportamiento tuvo (como de otras economías que se nutren de otros espacios de la ciencia para ser aplicados en/por/con la economía); y que además trae, uno de los posibles avances hacia unas ciencias mucho más interdisciplinarias. La segunda cuestión hace al desorden que la economía no-convencional presenta a su interior (situación que hace cada día más lábil su permanencia en sólo destacar como factor diferenciador común su rareza del patrón consagrado). Y por último, dedicaremos unas consideraciones a la posición de la economía no convencional dentro del panorama de la famosa división atávica y perenne –aunque de hecho-, conocida como ‘ortodoxia’ y ‘heterodoxia’ económica.

Tomamos la decisión de presentarlas por separado (aún cuando pueda(n) alguna(s) superponerse entre sí, o, casi al contrario, parecer forzosamente diferenciadas-), porque creemos que tocan realmente cinco aspectos diferentes que estas líneas decantan, seguramente, en modo muy modesto.

Dos Reflexiones Finales Provisorias:

Apertura y Vínculo

Lo que le da su valor a una taza de barro es el espacio vacío que hay entre sus paredes.
Lao - Tsé

En esta primera reflexión provisoria nos referiremos a una situación que hace a la economía del comportamiento como a los nuevos espacios del conocimiento económico fusionado con la ciencia natural (econobiología, neuroeconomía, etc.) como a las exactas (econofísica, economía de redes, economía compleja, etc.). En todos esos casos, la economía y su ciencia alterna, buscan confluir y abordar a conclusiones que ‘no eran las acostumbradas’ para la economía, pero que **tampoco lo eran para las alternas**. Y ello da como resultado un espacio de beneficio mutuo, donde la ciencia económica puede valerse de técnicas y evidencia ya recolectada por su alterna, y ésta, además de valerse de la misma ventaja, ingresa en la órbita de la ciencia social de la mano de la economía⁹³.

⁹³ Mas antes de continuar aclaremos algo crítico: Dado que hemos traído al foco aquellas fusiones que existen hoy de la economía y otras ciencias, áreas y disciplinas que le eran foráneas, debemos dejar en claro que las cuestiones fundamentales

En el caso de la economía del comportamiento, es su inervación con la psicología experimental y cognitivista la que exhorta a no ver el mundo como lo haría cualquier individuo egoísta maximizador de su bienestar propio. En otros casos, serán conceptos y fenómenos físicos, biológicos, neurológicos, y demás, que se combinan en un espacio común donde dos cuestiones destacables para el conocimiento, y desde allí para nuestras vidas: por un lado, lo que esas ciencias se estén preguntando (sea una cuestión de índole psicológica-cognoscitiva, un fenómeno físico, un proceso biológico o uno neurológico), combinado con otro muy importante y tan cotidiano como aquéllos, como es la dimensión económica de individuos y grupos puesta en términos en donde se legitiman sus conclusiones en términos de más de una disciplina. Esta conjunción, allende sea más o menos fluida, más o menos plausible, más o menos dable de explicar fenómenos abarcativos o los procesos más acotados e improbables del conocer y acontecer humano, es una apertura de espacio –y caminos-, una porosidad, una mayor permeabilidad entre las ciencias (sin la obligación de reparar en que ambas sean sociales o naturales o exactas). Por otro lado, esa porosidad no se da en clave de ‘auxilio’ (esto es, por ejemplo, en el modo en que la arqueología auxilia a la antropología natural, por ejemplo), sino que ambas están en acción, echando mano de las estadísticas ya recabadas, de las teorizaciones ya adoptadas y criticadas, y hasta de las lógicas de razonamiento de la ciencia alterna, que puede acabar siendo de utilidad para la economía, que tal vez no devenga lógicamente en el modo de su alterna. No negaremos otro posible camino, como es que todo esto conduzca a una dirección no tan promisoría, y el resultado de trabajar con otra ciencia se convierta, en realidad, en un lecho de Procusto: con datos que no se atienen con corrección y completitud a lo que se hipotetiza, híbridos de discursos con serios baches o conclusiones forzadas, metodologías inapropiadas y un universo de otras [malas] posibilidades. Pero si nos guiásemos por ese criterio, no existiría la ciencia en general (y, en este panorama, no podríamos dar cause a esa tendencia humana a explicar[se] lo que nos rodea). Por eso, aún sabiendo que todo modo de ver es también –y necesariamente- un modo de quedarse ciego, apostamos a algo no ya tan pretencioso comenzar a *ver* con completitud, pero sí, al menos, a ser un poco *menos ciegos*...

Lo anterior nos conduce, de suyo, a pensar en el encuentro de esos espacios, en los caminos que los unen, y en el producto final de ello en términos epistemológicos: la [mayor o menor] interdisciplinariedad en que resulten. Esta aproximación, en terrenos de la economía del comportamiento, de la psicología y la economía, parece mostrar una razón valiosa para interesarse en ellas, si convenimos que partimos de dos de los campos que menos en común hubiésemos pensado que tienen dentro de la ciencia social, y que por esta razón, es posible que

de la economía del comportamiento (como su refutación, para decirlo con excesiva rapidez, de la plausibilidad del *homo æconomicus*), no se trasladan mecánicamente a otras áreas que se combinan con la economía como las que nombramos líneas más arriba. Es decir, la econofísica no se propone realizar esa refutación desde un espectro donde la física y la economía lleguen a sus conclusiones como tampoco la bioeconomía tiene su norte en ello. De este modo, hacemos alusión a ellas no en su objetivo epistemológico, sino en su carácter de diferenciadas de la economía convencional.

acabemos por pensar alejados entre sí dentro del espectro de aquellas (incluso pensando en enfoques al interior de cada una, como la psicología experimental y la economía neoclásica). Pero allende esta cuestión, en este camino hacia vínculos fluidos y productivos de las disciplinas, a pesar de los buenos ejemplos, no por ello estamos ante un espectro de producción profuso, sino que queda por hacer casi todo. Teniendo ello como una esperanza a futuro, podríamos ver en la economía del comportamiento (como en la econofísica, la economía computacional y demás) una entrada innegable: una posibilidad, un comienzo. Será productivo, en este sentido, reclamar como tarea presente y como condición futura un constante y creciente análisis epistemológico para estos abordajes.

El antecedente no es alentador en el campo de la economía, donde la *mainstream* naturaliza la mayoría de sus supuestos, situación que no es mucho mejor en la heterodoxa (incluso cuando esta hace interesantes objeciones a aquélla, ellas provienen de posiciones particulares que, por supuesto, arrastran supuestos y cosmovisiones que no revisadas. Ante este escenario, podríamos apelar a que las ciencias alternas, tengan una relación más fluida con sus respectivas autocríticas epistemológicas (sobre lo que no emitimos juicio o consideración alguna dada nuestra completa ignorancia acerca del estado de tales discusiones) y que así se trasladen a los abordajes que acompañen a la economía; pero, huelga decir que si un estudio es producto del encuentro entre dos disciplinas, sabe algo tuerto un análisis que provenga de una de ellas⁹⁴ (sin contar con que éste, arrastrará a esa ciencia social las tensiones y complejidades que se aplican o han aplicado, a esa ciencia).

Desorden y Posición

*Es un axioma que aquel a quien todos conceden el segundo lugar,
tiene méritos indudables para ocupar el primero.*
Jonathan Swift.

*Necesitamos desesperadamente que nos cuenten historias. Tanto como el comer,
porque nos ayudan a organizar la realidad e iluminan el caos de nuestras vidas.*
Paul Auster.

A lo largo de las líneas anteriores hicimos un especial hincapié en la economía del comportamiento, pero vimos que esta no es la única rama de la economía no-convencional que existe, nombrando los casos de la econofísica, la economía de redes, la economía compleja, la neuroeconomía, entre otros⁹⁵. Además, presentamos

⁹⁴ Desde ya que le planteo no es meramente epistemológico, sino que es imperiosamente metodológico, también: evitar abordajes donde la articulación entre saberes esté ausente, dejando lugar a una mera conjunción más o menos consistente, y a otra innumerable cantidad de situaciones con serios problemas metodológicos, inútiles de enumerar ahora...

⁹⁵ Mientras que en el título de estas páginas –y en sus posteriores y múltiples menciones– empleamos el término economía no-convencional para aprovechar su generalidad y su diferenciación de la economía convencional; ahora haremos foco sobre el interior de aquél, comprobando una multiplicidad imprecisa de disciplinas y tipos de estudios.

dos casos bibliográficos, que, si bien fueron elegidos con fines ilustrativos para aquella cuestión, también abonan el asunto que queremos destacar en lo tocante: la desorganizada, caótica agrupación de abordajes que destacan su rareza y/o diferenciación de la economía mainstream, pero que quedan agrupados entre trabajos que en nada son asimilables unos de los otros. Así, estudios que abordan en clave econofísica conviven con nuestro objeto de estas líneas, la economía del comportamiento, junto a otros como los de *Freakonomics* expuestos en estas páginas, que en realidad, utilizan esquemas dignos de la economía convencional, sólo que los aplican a situaciones no usuales para el análisis económico. En otras palabras, esta lógica de hacer su característica privativa a partir de lo que las diferencia de la economía convencional, puede haber funcionado para un momento más primigenio, en que aún la producción era escasa y más fragmentaria –aún- de lo que es en la actualidad. Hoy por hoy, mientras va creciendo considerablemente la cantidad de enfoques de cada uno de los abordajes, la agrupación se torna cada día más carente de significado y funcionalidad, acabando por describir una característica sola, tan general que acaba por hacer flaco favor a este prolífico espacio.

Creemos así, que este problema no está tan alejado del que planteamos en el apartado anterior: una carencia crónica e indeseable de planteos epistemológicos que organicen, guíen y trabajen sobre las naturalezas de cada enfoque de producción de conocimiento. Con esto no pretendemos una ordenación enciclopédica, que en nada beneficiará a esas producciones, sino que pensamos esta cuestión en términos de la creciente importancia que estas producciones irán acumulando y en la necesidad, de suyo, de hacer de ellas un asiento y pivót para conocer más y más la realidad económica con lo que su alterna pueda darle, como –visto desde esta última- la realidad de ella con las aportaciones que la ciencia económica pueda darle.

Por otro lado, deberíamos destacar especialmente, que esta división entre economía convencional y la que no lo es, no cancela en lo absoluto la vieja pero vigente y perenne división entre economía ‘ortodoxa’ y ‘heterodoxa’. De este modo, lejos de que la economía no-convencional constituya un espacio independiente o pasible de independizarse del espectro de la teoría económica general, debemos concebirla dentro de la economía –y del espacio que les den sus respectivas ciencias alternas- pero no como un tercer lugar entre aquella dicotomía. El fundamento de esta aseveración es simple: los estudios de economía que no abrazan el supuesto de racionalidad económica –que levanta todo el constructo teórico de la economía convencional- son, necesariamente, vistos fuera de los límites de la *mainstream economics* (Landsburg, 1989), sea que ellos se autodenominen o sean denominados ‘heterodoxo’; sea que provengan de lo que acá llamamos economía no-convencional). Claro que esto sólo la sitúa en esa atávica dicotomía, pero no cancela lo que señalamos anteriormente (la situación al interior de la no-convencional es tan caótica como siempre, sólo que ahora se incluye todo ese desorden dentro de los dominios de la economía heterodoxa), pero sí, nos da una nueva dimensión de análisis que vale la pena expresar: una vez desmalezada la división entre los ‘ortodoxos’ y

‘heterodoxos’, debemos repensar ese conjunto de desarrollos no-conventionales de la economía no tanto en relación a su contingente: la economía heterodoxa (sólo para decirlo rápidamente y al pasar, estudios de corte regulacionista o neo-marxista, no parecen muy similares a los de la economía del comportamiento. Esto no es un problema grave, si se piensa epistemológicamente esa diferencia –y las similitudes que puedan tener-). Lo que destacamos –y lamentamos repetirnos al hacerlo-, es que ese colectivo de estudios, aún cuando se diferencie del que detenta el lugar predominante en la economía, debe ser pensado a su interior, tematizado, comparado y estudiado en su devenir (como en las condiciones que lo llevaron por tal o cual camino).

Es esta empresa epistemológica de gran alcance –y de múltiples objetivos- la que representa nuestro esperado *todo por hacer*.

Referencias Bibliográficas:

- Arestis, Philip (2004): *Crítica a la Economía Ortodoxa*, Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona (Seminario de Economía Crítica TAIFA).
- Ashraf, N., Camerer, C. y G. Loewenstein (2005): *Adam Smith as a Behavioral Economist*, en *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19 #3, 2005. pp: 131–145.
- Becker, G. (1993): ‘Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior’ en *The Journal of Political Economy*, 101, 385-409.
- Bikhchandani, S.; Hirshleifer, D. y Welch, I (2004): Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades, *Journal of Economic Perspectives*, 12, 151-170.
- Bowles, S., E. Fehr y H. Gintis. (2003). “Strong Reciprocity May Evolve with or Without Group Selection.” *Theoretical Primatology*, vol. 1, #2 . pp: 785-799.
- Brañas-Garza, P. y Paz Espinosa, M. (2011): ‘Economía Experimental y del Comportamiento’, en *Papeles del Psicólogo* (CGCOP - Madrid), vol. 32. #2, mayo-agosto. pp: 185-193.
- Bresser-Pereira, L (1976): *Da Macroeconomia Clássica à Keynesiana*, São Paulo: EAESP (Fundação Getúlio Vargas).
- Brickley, J.; Smith, C. y J. Zimmerman (2004): *Managerial Economics & Organizational Architecture*, London: McGrawHill/Irwin

- Bruni, L. (2004, noviembre 15-17): *The Frontier Innovation on Public Administration*. En Seminario dictado en el Ciclo de *The Centre for Administrative Innovation in the Euro-Mediterranean Region (CAIMED)*.
- Camerer, C. (2005, agosto): "Behavioral Economics" en World Congress of the Econometric Society, London.
- Camerer, C. & Thaler, R. (1995): Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners, *Journal of Economic Perspectives*, 9, 209–219.
- Camerer, C (1999): Behavioral Economics: Reunifying Psychology & Economics, PNAS-USA N° 96, 10575-10577.
- Camerer, C. & Ho, T. (1999): A Learning-based Model of Repeated Games with Incomplete Information, *Econometrica*, 67, 827–874.
- Camerer, Colin; Loewenstein G. y Mathew Rabin (2004): *Advances in Behavioral Economics*, New York: Princeton University Press.
- Campanario, S. (2005): *Economía de lo Insólito*, Buenos Aires: Sudamericana.
- Coyne, C. and Boettke, P. (2003): *Economics & Happiness Research: Insights from Austrian and Public Choice Economics* en Biddle, J. & Samuels, W. (eds.): The Blackwell Companion to the History of Economic Thought, Basil Blackwell Publishers, Oxford, UK.
- Deaton, A.: Income, Health, and Well-Being around the World: Evidence from the Gallup World Poll, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, 2008
- De Pablo, J. C. (1998): *Incompletísimo Diccionario de Economía* (vol. IV), Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Elster, J (1998): *Emotions and Economic Theory* en *Jornal of Economic Literature*, vol. 36, marzo. pp: 47-74.
- Fehr, E. y Schmidt, K. (1999): A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation en *The Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Fernández López, M. (2002): *Historia del Pensamiento Económico*, Buenos Aires: A-Z Editorial.
- Friedmann, M. (1966): *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press. Fragmento disponible en: <http://www.ppge.ufrgs.br/giacomo/arquivos/eco02277/friedman-1966.pdf>
- Figueroa, A. (1993): Estática y Dinámica en el Análisis Económico, en *Revista Economía*, vol XVI, #32. pp: 9-32
- Hall, Robert y Marc Lieberman (2005): *Microeconomía: Principios y Aplicaciones*, Londres: Cengage Learning Editores.

- Hayek, F. (1937): Economics and Knowledge, en *Economica* 4, 33-54.
- Helliwell, J. & Barrington-Leigh, Ch. (2010): *Measuring and Understanding Subjective Well-Being*, NBER Working Paper 15887, Cambridge. Disponible en: www.nber.org/papers/w15887
- Knight, F. (1997). *The Heterodox Economics of 'the Most Orthodox of Orthodox Economists'*, American Journal of Economics and Sociology, 56, 319-31.
- Krugman, P & R. Wells (2007): Macroeconomía, Barcelona: Editorial Reverte.
- Landsburg, S. (1989): Price Theory & Applications, New York: Dryden Press.
- Levitt, S. y Dubner, S. (2007): *Freakonomics*, México: Editorial Z Bolsillo.
- Levy, J. (1992): An Introduction to Prospect Theory Political en *Psychology*, Vol. 13, #2 (Special Issue: Prospect Theory and Political Psychology. pp. 171-186. Disponible en <http://www.jstor.org/stable/3791677>
- Loewenstein, G. y Prelec, D. (1992): "Anomalies Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *The Quarterly Journal of Economics* 107, 573–597. .
- Loewenstein, G. (2006): Behavioral Economics en *Erik Angner: Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science*, Vol. 5, Birmingham: University of Alabama. pp: 10-56.
- Martin, G. & Pear, J. (1999): *Modificación de Conducta. Qué Es y Cómo Aplicarla*, Madrid: Prentice Hall.
- Mullainathan, S. y Thaler, R. (2000): *Behavioral Economics*, Working Paper 1948, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge. Disponible: <http://ssrn.com/abstract=245828>
- Nicholson, Walter (1997): *Teoría Microeconómica: Principios Básicos y Aplicaciones*, México: McGraw Hill.
- Ng, I. C. y L. M. Tseng (2008). *Learning to be Sociable: The Evolution of Homo Economicus*, American Journal of Economics and Sociology 67, 2. pp. 265-286.
- O'Boyle, Edward (1994): Homo Socio-Economicus: Foundational to Social Economics and the Social Economy, en *Review of Social Economy*, Volume LII, #3. pp. 286-313.
- Oswald, Andrew: "The Hippies Were Right all Along about Happiness", *Financial Times*, 19 de enero de 2006.
- Possas, M. (1996) *Os Conceitos de Mercado Relevante e Poder de Mercado no Âmbito da Defesa da Concorrência*. Rio de Janeiro: Grupo Regulação da Concorrência (UFRJ). Disponible en: http://www.ie.ufrj.br/grc/pdfs/os_conceitos_de_mercado_relevante_e_de_poder_de_mercado.pdf
- Powdthavee, N. (2007): Economics of Happiness: A Review of Literature and Applications, *Bedford Group for Life-Course & Statistical Studies*, University of London, Londres.

- Rabin, M. (1993): Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, the American Economic Review 83, 1281-1302.
- Rabin, M. (1998): Psychology and Economics, *Journal of Economic Literature* 36, pp.: 11-46.
- Scarano, E (2000): *Un Estatus Epistemológico Específico para las Ciencias Sociales* en Anales AAEP, Córdoba (s/d). Disponible en http://www.aaep.org.ar/esp/anales/pdf_00/scarano.pdf
- Simonsen, M. (1983): *Dinâmica Macroeconômica*, Rio de Janeiro: McGraw Hill
- Smith, A. (2004): *La Riqueza de las Naciones*, Madrid: Alianza Editorial.
- Smith, A. (2004): *La Teoría de los Sentimientos Morales*, Madrid: Alianza Editorial.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1979): Prospect theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47, 263-291
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica* 47, 263-292.
- Tversky, A.; Slovic, P. y Kahneman, D. (1982): *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Von Mises, L. ([1937] 1949): *Human Action: A Treatise in Economics* (reimpreso en ediciones varias con posterioridad). Disponible en <http://mises.org/books/HumanActionScholars.pdf>
- Weibull, J. (1995): *Evolutionary Game Theory*, Cambridge: MIT Press.
- Wiseman, R. (2008): *Rarología*, Barcelona: Editorial Barcelona (1ra. Edición castellana, agotada).
- Zanotti, G. (1997): *Epistemologia da Economia*, Porto Alegre: EDIPUCRS