



Daniel Kahneman



Vernon L. Smith

Los nuevos planteamientos que van en contra de los supuestos de la teoría económica moderna, muestran que los cimientos sobre los que se edificaron gran parte de los conocimientos de la economía, pueden tambalearse, ya que la forma en la que tradicionalmente se entendió la racionalidad económica parece ser limitada y, en muchos casos, errónea.

Vladimir Requena Oros

En 1932 el economista inglés, Lionel Robbins, definió la economía como: “La ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre objetivos y medios escasos susceptibles de usos alternativos”. Esta definición dio paso a que la conducta racional del hombre - psicología- se incorpore en gran medida en los supuestos que la teoría económica moderna plantea.

Estos supuestos se basan en una serie de axiomas sobre el comportamiento del hombre. Algunos de estos, sin embargo, están en contradicción con los planteamientos de la psicología y la evidencia experimental.

Una rama relativamente nueva de la economía que intenta incorporar elementos de estas ciencias, es conocida como la *economía del comportamiento*. Esta disciplina estudia la validez de los supuestos del modelo económico tradicional, en particular, el de la racionalidad infinita: “el hombre es racional por lo tanto, siempre toma las decisiones más óptimas”. Los estudios en los que se basa son, por lo general, experimentales y se han encontrado un gran número de pruebas que

invalidan lo que tradicionalmente creían los economistas.

Psicología y economía

Es precisamente en la psicología y la evidencia experimental donde se encuentra el aporte de los ganadores del Premio Nobel 2002, Daniel Kahneman y Vernon L. Smith. El primero por haber integrado la psicología a los estudios económicos y el segundo por haber planteado las bases de un nuevo ámbito de investigación, que es precisamente la economía experimental y por sus trabajos sobre los mecanismos de los mercados alternativos.

Para comprender la importancia del trabajo de Kahneman, veamos uno de los trabajos que realizó junto a Amos Tversky en 1979 que se basa en el comportamiento real de las personas, visión que les permitió a ambos formular una teoría acerca de las decisiones humanas que denominaron “teoría de la perspectiva”.

La formulación de dicha teoría está sustentada en tres ideas esenciales. La primera consiste en que al momento de evaluar alternativas, las personas no sólo se guían por los resultados finales que de ellas se producirán, sino por la variación que

puedan producir, es decir, según se obtenga una “pérdida o ganancia” respecto a cierto nivel de referencia. La segunda está en relación con una alternativa de ganancia, porque se prefiere una cierta opción a otra hipotética mayor. Y finalmente, cuando se enfrentan a pérdidas, de manera contradictoria, los agentes son capaces de incurrir en desventajas mayores con tal de evitar una cierta quiebra.

Las decisiones no siempre son únicas y óptimas

Ilustremos estos postulados con un ejemplo. Consideremos el caso hipotético, en el que se detectó el brote de una extraña enfermedad que según los expertos matará a 600 personas; para combatirla existen tan sólo dos tratamientos: *A* que salvará a 200 personas y *B* que ofrece una probabilidad de un tercio de que todos se salven, pero una probabilidad de dos tercios de que nadie sobreviva.

Sabiendo que 600 personas morirán si no se someten a un tratamiento, casi todo el mundo suele recomendar el tratamiento *A*, pues logra una “ganancia” segura de 200 vidas. Desde el punto de vista de las “pérdidas”; es decir el tratamiento *A*, traerá consigo la muerte de 400 personas; no

obstante, con el tratamiento *B*, hay la posibilidad de un tercio de que nadie muera, y dos tercios de que todos mueran.

La respuesta es diferente, tratando de evitar la muerte evidente de 400 personas, la gran mayoría se inclinará ahora por el tratamiento *B*. Esto quiere decir que cuando evaluamos las alternativas nos centramos en las pérdidas o ganancias respecto a cierto nivel de referencia, que sólo varía en la formulación de la pregunta. Así en la primera formulación, se va considerando a las 600 personas muertas, por lo tanto la decisión que tomemos trae consigo “ganancias”. En el segundo, planteamiento por el contrario, 600 personas están todavía vivas, y los tratamientos entrañan “pérdidas”.

Esta visión de los problemas hace notar por qué en las crisis económicas se hacen viables políticas económicas que en etapas de auge son inviables. Estos planteamientos nos permiten considerar de mejor manera las repercusiones de las políticas económicas, tomando en cuenta las reacciones que puedan tener las personas frente a aquellas. De los resultados obtenidos se pueden plantear políticas económicas correctas donde el buen funcionamiento de las mismas depende de cómo responden los individuos a los diversos incentivos.

Los Nobels 2001, su vida y su obra

Kahneman nació en Tel Aviv, Israel en 1934. Posteriormente adquirió la nacionalidad estadounidense. Obtuvo su doctorado en psicología en la Universidad de California, en Berkeley en 1961. Desde 1993 es catedrático de Asuntos públicos en la Universidad de Princeton en Estados Unidos.

El otro galardonado con el Premio Nobel es Vernon Smith, nacido en Estados Unidos en 1927 en Wichita, Kansas. Se doctoró en economía, en la universidad de Harvad en 1995, donde desarrolló una serie de métodos experimentales que sirven como norma para cualquier práctica fiable en un laboratorio.

Entre sus experimentos destaca la demostración del supuesto teórico de que en un mercado de competencia perfecta, el precio de los bienes se

establece por el equilibrio entre oferta y demanda donde los valores asignados por el vendedor son iguales a los del comprador. Para ello, Smith reunió en su laboratorio a sujetos a los que adjudicó, aleatoriamente, el papel de vendedores y compradores, y a los que tan sólo les indicó un precio mínimo de venta y uno máximo de compra, en un experimento en el que los resultados ofrecieron unos precios de equilibrio semejantes

a los del modelo teórico, pese a la falta de información de los actores para determinarlo.

Llevó a cabo experimentos sobre el comportamiento de los individuos ante los diferentes tipos de subasta que se distinguen en la teoría de la formación del precio. Estos experimentos sirvieron a Smith para probar mecanismos de subastas públicas en las privatizaciones o en las adjudicaciones de contratos estatales ■

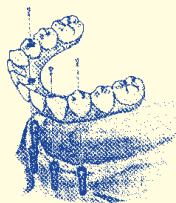
La toma de decisiones según la teoría de la perspectiva



Los ingresos por hora de un taxista son variables de un día para otro. Por ejemplo depende del recorrido que realice sin tener el vehículo vacío, depende de la función del día, del mes, de las condiciones meteorológicas, de la afluencia de turistas, etc. Si todos los factores juegan a favor del taxista el ingreso por hora trabajada será alto.

Según la teoría económica, los conductores deberían “trabajar más horas” en días de ajetreo, ya que obtendrían mayor ingreso por hora trabajada y porque su costo de oportunidad de no ir a trabajar será más alto es decir el ingreso que deja de percibir por tener el coche parado.

Pero tras analizar los boletines y cuadernos de ruta de muchos taxistas, los investigadores de la teoría de la perspectiva llegaron a la conclusión opuesta: los taxistas trabajan menos horas los días de mayor ingreso por hora. La razón fundamental es que ellos fijan como nivel subjetivo de referencia cierto ingreso diario medio. Por lo tanto, en los días en los que no tienen mucho trabajo y en tanto no alcancen el ingreso medio, la sensación de perder les impulsará a seguir trabajando. En cambio en días de mucho negocio recaudarán con rapidez el nivel de ingresos de referencia, lo que les llevará a reducir la jornada de trabajo.



IMPLANTES DENTALES

Dr. Raúl Burgoa V.
CIRUJANO DENTISTA
Conferencista internacional sobre implantes

ORTODONCIA, PERIODONCIA IMPLANTES, ENDODONCIA
(No a las extracciones dentales, casi siempre hay posibilidades de hacer tratamiento conservador de los dientes). Prótesis de porcelana,
Dentaduras con paladar blando y ajuste ganchos plásticos
ATENCIÓN A NIÑOS Y ADULTOS

CONSULTORIO: c. Potosí 1375, Edificio Fénix (YSCEA)
Favor pedir hora a los teléfonos 2216930, 2200947 • Emergencias: 706-48888