

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PARA GUIAR REFORMAS ECONÓMICAS EN AMÉRICA LATINA: UNA MIRADA DESDE LA MODERNA TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO

Juan Carlos Lerda/ Universidad de Chile.

I. Introducción

El cuerpo de teoría económica que durante el siglo 20 dominó los programas de enseñanza e investigación en los departamentos y facultades de economía de la mayor parte de las universidades de Occidente, ha experimentado numerosas e importantes revisiones, especialmente durante las últimas décadas.

Los cambios aludidos pueden interpretarse como simples correcciones, adaptaciones y/o extensiones del *cinturón de protección* que imaginariamente rodea al *núcleo duro* del *programa de investigación* neoclásico (usando para este diagnóstico el marco conceptual de Imre Lakatos¹), o alternativamente, como parte de las actividades de la *ciencia normal* convencionalmente practicada en torno del *paradigma* dominante (adoptando la perspectiva y lenguaje de Thomas Kuhn²). Pero independientemente de la línea de interpretación que se adopte, lo cierto es que a lo largo del camino recorrido, casi todas las ramas de la teoría económica han debido enfrentar los vientos del ajuste, siendo que varias de ellas se encontraban en pleno proceso de reestructuración cuando se desató la crisis internacional del 2008. Esta última -iniciada en el 'centro' del sistema capitalista pero inmediatamente trasladada al resto de la economía mundial por los canales del crédito y del comercio entre naciones- seguramente habrá de promover nuevas iniciativas y propuestas de cambios teóricos, haciendo que el mencionado proceso de revisión e inestabilidad se extienda, al menos, durante las

¹ Lakatos (1971)

² Kuhn (1962)

primeras décadas del siglo 21. En todo este proceso, una de las ramas más conspicuamente afectada es la Teoría del Desarrollo Económico.³

II. Una versión estilizada de algunos de los cambios ocurridos

Una manera de ilustrar los cambios aludidos consiste en observar que en América Latina, las recomendaciones de política para guiar reformas económicas han experimentado un permanente estado de flujo durante las últimas seis décadas. Así, por ejemplo, la recomendación básica durante los años cincuenta y sesenta era **“adopte precios correctos”** (*‘get prices right’*). Este lema lo que constituía un llamado para que los gobiernos no interfirieran con el sistema de precios relativos. Pero una vez que se entendió que persistentes distorsiones de precios no ocurren por casualidad, sino que, por el contrario, son reflejo de -y están estructuralmente vinculadas a- decisiones y acciones de gobierno, el consejo paso a ser **“adopte políticas adecuadas”** (*‘get policies right’*). Pero incluso eso no fue suficiente para lograr una significativa diferencia de resultados, con lo que la frustración siguió acumulándose por toda la región. Muchos estaban aun buscando alternativas a la sabiduría de los consejos precedentes cuando el Premio Nobel de economía otorgado a Douglass North en 1993, permitió vislumbrar nuevas y fértiles direcciones de investigación y acción social. Desde entonces se volvió legítimo -a la vez que se puso de moda- reconocer la “importancia de las instituciones” y, consecuentemente, las recomendación de reforma se transformó en **“adopte instituciones adecuadas”** (*‘get institutions right’*). Respecto a esto último vale la pena subrayar la especial importancia que viene adquiriendo en la actualidad, la visión de que “la política importa” . A consecuencia de ello y en razón de la creciente prioridad atribuida internacionalmente a la promoción, apoyo y desarrollo de las organizaciones democráticas (“la peor forma de gobierno que conocemos, excepto por las otras”, según la recordada observación de Churchill), no es de extrañar la

³ Ver por ejemplo, los artículos de Meier, y Adelman en Meier-Stiglitz (2001).

emergencia del lema “**adopte políticas y formas de gobierno adecuadas**” (*“get politics and polity right”*). Resumiendo, parece razonable afirmar que la evolución de las recomendaciones hoy se encuentra básicamente en este punto.

El párrafo previo encapsula una historia estilizada del surgimiento y caída de las recomendaciones de política para las reformas económicas en América Latina durante las seis décadas posteriores al término de la Segunda Guerra Mundial. En razón de una visible tendencia hacia el acortamiento de la esperanza de vida de los lemas con recomendaciones de política, cabe predecir la probable emergencia de nuevas variantes en el futuro próximo. De hecho, sería un ejercicio interesante tratar de inferir que visiones están hoy presentes en la profesión económica respecto a lo que podría venir a ser el lema dominante a principios de la próxima década.

Esta nota explora posibles razones para el recurrente cambio de ideas y propuestas respecto a qué deberían estar haciendo los gobiernos para alcanzar objetivos que van desde la estabilidad de precios hasta lograr aceptables estándares de desarrollo económico sostenible.

Para tal propósito haremos uso de las principales contribuciones teóricas y resultados empíricos de la moderna economía del comportamiento (MBE; Modern Behavioural economics), en la tradición establecida por Kahneman, Tversky y Thaler, entre otros.⁴

III. Una versión estilizada de recurrentes anomalías y sesgos

La contribución de la MBE es hoy ampliamente reconocida por su explicación de: (i) las diferentes formas en que la psiquis humana trabaja en el proceso de toma de decisiones, especialmente bajo condiciones de riesgo y incertidumbre; (ii) por qué el comportamiento humano frecuentemente muestra “anomalías” en relación a las predicciones del modelo estándar de la teoría neoclásica del consumidor (aplicable a un mundo ideal habitado por el *Homo Economico*, esto es, una clase de agentes caracterizados por: (i)

⁴ Un buen ejemplo de ese trabajo puede ser encontrado en Kahneman, D.-Tversky, A. (Eds.) (2000), como también en la conferencia de aceptación del Premio Nobel por parte de Kahneman (2002).

poseer perfecta racionalidad-instrumental (preferencias consistentes y estables); (ii) contar con infinita capacidad de computo (para poder clasificar todos los posibles trade-off entre las variables que participan en el análisis, y así seleccionar un curso de acción óptimo); (iii) disponer de una fuerza de voluntad a toda prueba, de modo a efectivamente implementar decisiones que ex-ante lucen óptimas pero que a la hora de la verdad son percibidas como sub-óptimas.⁵

Por el contrario, las “anomalías” a que se alude en la literatura son sesgos de comportamiento bastante común en el Homo Sapiens Sapiens (una clase de agentes bastante numerosa y ampliamente esparcida sobre el planeta Tierra, cuyos miembros son conocidos por su racionalidad acotada, ilusiones cognitivas, problemas de auto-control, y frecuentemente, todo tipo de reacciones y actitudes emocionales). Las “anomalías” mencionadas toman muchas formas, reciben diversos nombres y están bien documentadas en las referencias bibliográfica. En lo que sigue se presenta una muestra representativa de algunos tipos de ‘anomalías’:

- (1) **Exuberancia o exceso de auto-confianza:** las personas tienden a sobreestimar (subestimar) la probabilidad de estar acertados (equivocados), al mismo tiempo que tienden a manejar una percepción exactamente opuesta respecto a los demás;
- (2) **Disponibilidad:** las personas tienden a hacer elecciones y tomar decisiones basadas en la información que está más fácilmente disponible en su mente;
- (3) **Representatividad:** las personas tienden a tratar eventos y/o procesos como si fueran representativos de patrones o categorías conocidas, incluso si aquéllos no pertenecen a éstas (ej. los preconceptos asociados con estereotipos conduce a juicios que ‘encasillan’ conductas o personas - influenciando percepciones y decisiones- de manera frecuentemente equivocada; el comentado caso de Susan Boyle es una manifestación de este tipo de sesgo; al respecto ver <http://www.nytimes.com/2009/04/26/fashion/26looks.html?em>

⁵ La transgresión a este supuesto es conocida como problema de *inconsistencia temporal* (o *inter-temporal*), el que -por cierto- hace parte de la familia de ‘anomalías’ consideradas en esta nota.

- (4) **Egocentrismo**: las personas tienden a atribuirse una influencia mayor (menor) de lo que justifican los hechos en relación a la ocurrencia de resultados o eventos positivos (negativos);
- (5) **Efectos de encuadre**: las personas tienden extraer conclusiones o tomar decisiones inconsistentes, dependiendo del orden y/o la forma que la pregunta está formulada;
- (6) **Contabilidad mental**: las personas tienden a manejar diferentes *cuentas mentales* en que tratan de manera diferente -de acuerdo a su origen- a mercancías que son claramente homogéneas;
- (7) **Agrupamiento ('Bracketing')**: las personas seleccionan bordes, fronteras o límites arbitrarios, a efectos de definir lo que llevan en consideración o ignoran a la hora de tomar sus decisiones y/o de evaluar las consecuencias de sus acciones;
- (8) **Anclaje**: las personas tienden a apoyarse -o dejarse influenciar desproporcionadamente- por algunas informaciones o factores claramente no relacionados con el problema en pauta;
- (9) **Asimetría de percepciones**: las personas tienden a ser adversos a las pérdidas, esto es, sufren más con un determinado nivel de pérdida que lo que disfrutan con igual nivel de ganancias;
- (10) **Emociones**: las personas pueden decidir y actuar en contra de lo que aparentemente es su mejor interés personal, cuando se ponen emocionales y deciden bajo la influencia de pasiones y -en general- sentimientos de amor, compasión, amistad, solidaridad, envidia u odio;
- (11) **Temor o miedo al arrepentimiento**: las personas tienden a dejar pasar la posibilidad de obtener una ganancia solo para evitar el riesgo de sentir que han fallado;
- (12) **Disonancia cognitiva, preferencia por consistencia, o negación**: las personas tienden a sustentar creencias y/o mantener comportamientos que son claramente inconsistentes con las evidencias disponibles, simplemente porque aquéllas(os) han sido practicadas(os), cultivadas(os) y hasta exaltadas (os) por un largo tiempo;

- (13) **Sesgo pro status-quo**: las personas tienden a tomar decisiones y/o favorecer alternativas que son compatibles con la preservación del status quo;
- (14) **Problemas de autocontrol**: las personas tienden a preferir acciones que implican recibir gratificación inmediata (en el corto plazo), y a postergar o evitar el pago de los costos correspondientes (posponiendo el momento del pago tanto como sea posible) .

IV. Comentarios finales

Aunque el grueso de la literatura en esta área gira entorno de la identificación, clasificación y análisis de ‘anomalías’ de comportamiento de agentes económicos (básicamente consumidores e inversionistas), parece bastante razonable esperar/postular que el mismo tipo de sesgos afecten el comportamiento de políticos, tecno-burócratas, académicos (investigadores, profesores y alumnos), diseñadores de políticas y encargados de su gestión, entre otras categorías. En tales casos, las ideas de la moderna economía del comportamiento pueden ser usadas con dos propósitos complementarios:

(A) diseñar/implementar buenas políticas para malos gobiernos.⁶

Esta línea de trabajo tiene sus raíces en la literatura sobre *elección pública*, la que típicamente presupone un mundo habitado por tomadores de decisiones racionales guiados por intereses personales y/o privados (los que suelen no ser precisamente altruistas ni éticamente dignos de encomio). De ahí que esta línea de trabajo concluya sobre la necesidad de favorecer intervenciones públicas compatibles con un “paternalismo benigno” (esto es, uno que guíe el comportamiento de consumidores o inversionistas en direcciones que -se supone- son compatibles con su mejor interés individual, pero al mismo tiempo, sin negarles la posibilidad de que tomen sus propias decisiones). Esto significa buscar políticas públicas que “nos-protejan-de-nosotros-mismos- mientras-mantienen-nuestra-posibilidad-de-escoger”

⁶ Benjamin, D.-Laibson, D. (2003).

(B) comprender/explicar lo que está detrás del ciclo de surgimiento y caída del conjunto de recomendaciones de política para guiar las reformas económicas en América Latina. Enfocando sobre aspectos tales como la racionalidad limitada, las ilusiones cognitivas y los problemas de auto-control que pueden afectar a quienes formulan, implementan y/o gestionan políticas públicas (por ejemplo, cuadros políticos, administradores públicos y tecno-burócratas de diversas organizaciones domésticas e internacionales), se hace posible entender mejor, por ejemplo: (i) el temerario arrojío con que algunas recomendaciones de reforma económica son inicialmente introducidas en las *agendas sistémica e institucional*, para luego ser encaminadas hacia la *agenda de decisión* (como si las autoridades económicas realmente supieran que las medidas bajo examen constituyen -prácticamente con independencia del contexto y las circunstancias- una auténtica *bala de plata* para los problemas en pauta); (ii) el entusiasmo y convicción con que tales políticas son mantenidas y profundizadas a lo largo del tiempo (sin otorgar debida consideración al nivel y distribución de los elevados y permanentes costos sociales que aquellas provocan). Tal tipo de comportamiento sugiere grados superlativos de **exuberante exceso de auto-confianza** de parte de quienes intervienen en los procesos de formulación e implementación de políticas públicas.

Es así que en esta nota se visualiza un importante rol social para el diseño e implementación de instituciones domésticas capaces de limitar la emergencia de costosas “anomalías” en el comportamiento de quienes formulan, diseñan y gestionan políticas públicas.

Referencias bibliográficas:

Benjamin, D. – Laibson, D.J. (2003): ‘Good policies for bad governments: behavioural political economy’ , conference on ‘How Human Behave: implications for economics and economic policy’, Federal Reserve Bank of Boston, 48th economic conference, June.

Kahneman, D. (2002): 'Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgement and choice', Nobel Price Lecture, December 8, Stockholm, Sweden. La versión en Español ('Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual'), publicada en Revista Asturiana de Economía, RAE N° 28, 2003

<http://www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/28/28-09.pdf>

Kahneman, D. – Tversky, A. (Eds.) (2000) : Choices, Values and Frames, Russell Sage Foundation, Cambridge University Press.

Meier, G. M.- Stiglitz, J. (Eds.) (2001): Frontiers of Development Economics: the future in perspective , Oxford University Press and World Bank.