

Es curioso que el país disponga de tantos psicólogos por habitantes y no aproveche esos recursos para trabajar sobre sus errores económicos. Por **Alejandro Banzas**

Los aportes que puede hacer la neuroeconomía

A medida que avanzan los años se produce una mayor interrelación entre las distintas disciplinas a fin de comprender determinados comportamientos. En el caso puntual de la economía, han intervenido la psicología y sus distintos enfoques como una referencia más que debe ser tenida en cuenta a la hora de poder determinar los comportamientos del consumidor. En efecto, la base de la economía es la actitud que toman los productores y consumidores y, en consecuencia, entender la conducta de ellos es también una herramienta fundamental para pronosticar sus deseos y sus respuestas ante diversos estímulos. Cada sociedad tiene reacciones diversas ante ciertas medidas económicas, de modo tal que, a priori, no sería adecuado recomendar medidas en un país porque hayan sido exitosas en otros. Recientemente, la neurociencia se ha sumado al estudio interdisciplinario, constituyendo lo que se ha dado en llamar la neuroeconomía.

Ella estudia la función del cerebro para examinar y complementar modelos teóricos acerca de la conducta económica. A través de la utilización de herramientas técnicas y conceptuales, provenientes de distintos campos, la neuroeconomía intenta evitar las dificultades que surgen de la utilización de una sola perspectiva. Uno de los principios que considera la teoría económica se basa en el ser racional a la hora de tomar una decisión pero, en la práctica, se demuestra que conductas específicas no necesariamente tienden a una determinación de esa natu-

raleza, desvirtuando el éxito de una predicción.

Existe un conjunto de aspectos que juegan un rol importante al momento de tomar una decisión y, en particular, bajo un contexto de crisis económica (Europa sería un campo sustantivo para la experimentación). Uno de ellos es la información disponible al momento de tomar una decisión o elección. La asimetría de la información entre los consumidores evita la toma de una correcta decisión y, por lo tanto, se produce una situación inequitativa entre quienes la disponen y quiénes no.

Decisiones imperfectas

En consecuencia, la mayoría de los agentes económicos toman decisiones económicas en forma imperfecta. De modo que la toma de las decisiones se realiza en base a aproximaciones y no en relación a un proceso deductivo racional: es lo que se conoce como un proceso heurístico. Precisamente, son en los momentos críticos en que los seres humanos tienden a estar más influidos por la toma de decisiones en base a la improvisación, y dejando de lado comportamientos racionales. Se pone en evidencia de una dicotomía entre racionalidad y emocionalidad, que se traduce en mayor dificultad a la hora de poder determinar las conductas individuales más probables y, en definitiva, su sumatoria implica una macroeconomía más volátil.

El investigador español Raúl Arrabales Moreno señala que "si tenemos que analizar el entorno socioeconómico de la crisis desde la perspectiva emocional, podría-

mos apuntar el predominio de las siguientes emociones: miedo, ira y tristeza (en oposición a las predominantes en épocas de expansión; alegría). No hay duda de que este sesgo emocional influye en la toma de decisiones." El investigador hace mención a la situación europea y profundiza: "Analizando la evolución económica de los distintos países de la Unión Europea desde el punto de vista cultural se puede observar, por ejemplo, que en general las culturas mediterráneas tienen un enfoque distinto al de las culturas de Europa central o las escandinavas. Obviamente la diferencia cultural entre diferentes regiones no se limita al plano emocional, pero sí podría afirmarse que tanto las diferencias emocionales como otros rasgos particulares contribuyen a la identificación de unos caracteres propios nacionales, que a su vez determinan aspectos socioeconómicos tan importantes como la productividad industrial o la flexibilidad de los mercados. En el ámbito del debate sobre la unión monetaria europea se han puesto de manifiesto diferencias técnicas muy importantes, entre las que destacan la falta de una política fiscal común y la diversidad de niveles de competitividad entre diferentes países. Se ha afirmado que esta heterogeneidad implica que la zona del euro no es un área monetaria óptima. Siguiendo este mismo razonamiento desde una perspectiva psicosocial podría incluso decirse que la zona euro no es un área monetaria óptima debido, en esencia, a sus diferencias culturales y sociales, que impiden un tejido productivo homogéneo

y un crecimiento armonioso en toda la región. En este sentido cabría decir no sólo que existen dos euros, uno derivado del marco alemán y otro periférico que va a remolque, sino que en realidad existen dos regiones socioculturales con unas diferencias que hacen difícil la existencia de una moneda común a ambas".

Una mirada hacia nuestro país nos permite comprender que el avance de otras disciplinas que se amalgaman con la economía profundizará la búsqueda en la solución de muchos de nuestros habituales problemas. En tal sentido ya existen en nuestro país economistas que se proponen efectuar investigaciones que contemplan descubrir qué es lo que lleva a nuestra sociedad a tener determinados comportamientos negativos. Resulta por lo menos curioso que la sociedad argentina disponga de tantos psicólogos por habitantes y, sin embargo, no aproveche esa riqueza intelectual para trabajar mancomunadamente con economistas en el objetivo de interpretar recurrentes errores. Nuestra aversión a no respetar la ley, o considerarnos con un nivel de ego tan grande que nos ha permitido ganarnos el rechazo de nuestros vecinos, podría ser un puntapié. Sin duda, serán muchos los aspectos a contemplar y los aportes que podrían hacerse, que, a lo mejor, nos permitirían descubrir como nuestras conductas nos llevan a construir una sociedad que, en apariencia, tiene todo para avanzar y desarrollarse y, sin embargo, hacemos denodados esfuerzos para evitarlos. El debate está abierto.