

Viejas Lecciones de Lo Nuevo en Economía: Neuroeconomía, Políticas Públicas y el rol Subsidiario del Estado

"Este nuevo campo de estudio es un avance importante para el propio método científico de la economía. Es decir, la economía como ciencia no permite por lo general la experimentación directa sobre sus propios objetos de estudio, los individuos o las sociedades como se lo vea. Sin embargo, esto cambia la figura...se hace una experimentación directa para probar alguna hipótesis (algo así como en medicina, física, etc.). Sin embargo, todavía falta mucho a partir de este tipo de estudios, para obtener recomendaciones de política, respecto a institucionalidad, el papel del Estado, etc. POPULI

La pregunta acerca de cómo tomamos y cómo deberíamos tomar decisiones y realizar juicios ha preocupado a pensadores por muchos siglos, en este intento, la ciencia económica ha dado un nuevo adelanto: "La Neuroeconomía".

1. ¿Qué es la Neuroeconomía?

Según el profesor Kevin McCabe, director del Centro de Estudios de Neuroeconomía de la Universidad de George Mason, "La neuroeconomía es un programa de investigación interdisciplinario cuya meta es construir un modelo biológico de la toma de decisiones en ambientes económicos. Los neuroeconomistas se preguntan ¿cómo el cerebro corporalizado permite a la mente (o grupo de mentes) tomar decisiones económicas? A través de la combinación de técnicas como la neurociencia cognoscitiva y economía experimental, se puede observar la actividad neuronal en tiempo real y además observar como su actividad depende del ambiente económico, y se testea la hipótesis acerca como el cerebro toma decisiones económicas.

A medida que las economías se hacen más complejas, se hace aún más importante darles mayor énfasis a la descentralización y a la importancia de dejar que las personas más cerca del problema sean quienes lo resuelvan. En la medida que el mundo se hace más complejo, también construimos mejores herramientas tecnológicas que permiten que la descentralización funcione.

En resumen, la Neuroeconomía permite entender en mejor forma la heterogeneidad del comportamiento humano y el rol de las instituciones como extensiones ordenadas de nuestras mentes, esto con la finalidad de alcanzar un entendimiento más profundo sobre cómo los cálculos emergentes en el cerebro se traducen en sistemas económicos emergentes

2. Algunos desarrollos

Durante la última década, el fuerte desarrollo de tecnologías de registro cerebral ha permitido que la neurociencia apoye a la economía a través de estudios con fMRI (resonancia magnética funcional) en el intento de predecir y determinar las decisiones económicas de las personas.

a. La confianza y reciprocidad

En una entrevista publicada por El Mercurio de Chile; realizada por Harald Beyer, Coordinador Académico del Centro de Estudios Públicos, al profesor

Kevin McCabe le preguntó: ¿Considera a la reciprocidad un elemento básico del comportamiento humano, incluso en intercambios anónimos? El profesor respondió:

Políticas Públicas para la Libertad

"Hemos encontrado evidencia de que las personas razonan respecto de los otros utilizando lo que los psicólogos sociales llaman "teoría-de-mente" (ponerse en la situación de lo que el otro está pensando), y es eso lo que lleva a los individuos a tener comportamientos colaborativos, como la confianza y la reciprocidad, que no se pueden explicar según la teoría de juegos tradicional. Nuestros datos sugieren que la propensión a la confianza y a la reciprocidad es una característica adquirida evolucionariamente".

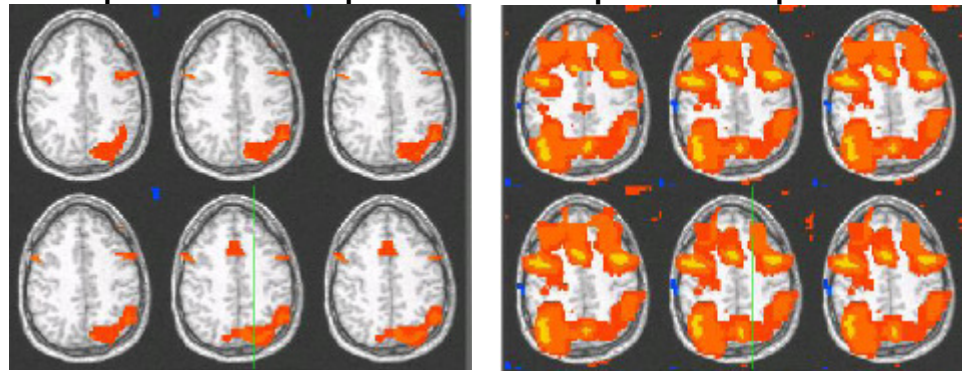
Así mismo, Berg, J. y Dickhaut J. 1995² demostraron en base a estudios de fMRI y al juego de la inversión (JDI) que las decisiones económicas de las personas incorporan elementos como confianza y reciprocidad. En el JDI participan dos personas en dos cuartos diferentes "A" y "B": La persona en el cuarto "A" decide cuanto de su dinero podría enviar a su contraparte anónima en el cuarto "B". Por cada dólar que la persona "A" envía a la persona "B", el último recibe el triple de ese dinero. Posteriormente, la persona "B" decide si retribuir o no la confianza de su contraparte y enviar una cantidad de dinero a la persona "A".

Según el equilibrio de Nash de Teoría de Juegos, la estrategia dominante debería predecir que "A" no enviaría nada a "B". Sin embargo, en el experimento realizado por los autores, en el 94% de los casos la persona "A" enviaba dinero a la persona "B". De ese porcentaje, el 34% de las personas que representaban a "B" retribuía a su contraparte con un monto mayor al confiado. ¿Cómo

puede ser explicado ese comportamiento de confianza y retribución?

Una explicación posible es que las personas en el cuarto "A" estaban dispuestas a confiar arriesgando una parte de su dinero porque tendrían la creencia de que serían correspondidas, lo cual habría sido percibido por la persona "B" y la misma habría decidido no defraudar esa confianza y retribuirla.

Gráfico N° 1: Reacción del cerebro ante un juego de cooperación
Contraparte es una computadora Contraparte es una persona



Fuente.- McCabe 2009¹

El Dictador Benevolente no fomenta la retribución

Cuando la contraparte del juego era realizado por una computadora, por ejemplo, la que tomaba la decisión en el cuarto "A" era una computadora programada para siempre enviar (confiar) dinero a "B" (Es decir, "A" actuaba como un dictador con benevolencia), la retribución era casi nula. Según los estudios, la persona "B" tomaba esa decisión de no retribuir debido a que se creaba problemas de riesgo moral. En el Gráfico N° 1 se puede observar el comportamiento de las neuronas de la persona "B" cuando tiene como contraparte un dictador benevolente y una persona. En el primer caso, la presencia de la hormona oxitocina era bastante menor, según los avances de la neurociencia la oxitocina tiende a producir comportamientos de confianza y reciprocidad.

¹ Kevin A. McCabe. 2009. *The Neuroeconomics of Trust*. The Center for the study of Neuroeconomics at George Mason University.

² Berg, J., Dickhaut J. et al. 1995. *Trust, Reciprocity and Social History*. University of Iowa. *Games and Economic Behavior*, 10. 122-142

Políticas Públicas para la Libertad

La interacción repetitiva o intercambio permanente promueve mayor confianza y retribución

Otro resultado interesante de los estudios mencionados anteriormente es que la interacción permanente entre las personas (repetición de juegos) permitía incrementar la confianza y retribución entre las personas. Por ejemplo, cuando el JDI se repetía varias veces entre las personas, los montos que la persona "A" confiaba o enviaba a "B" tendían a incrementarse levemente y los montos que retribuía "B" a la persona "A" se incrementaron en más de un 100% en promedio, lo cuál demostraba una fuerte correlación entre la confianza depositada y la retribución correspondida.

Finalmente, se tiene que tener en cuenta que los resultados donde interactuaban las personas (confiaban y reciprocaban) el sistema de pagos alcanzaba un óptimo social ya que ambas personas tenían mayores ingresos que en cualquiera de las otras alternativas. Incluso cuando se simulaba el dictador benevolente los resultados sociales no eran tan altos como en el primer caso.

3. ¿Cómo pueden aplicarse los resultados de los estudios de la neuroeconomía a las políticas públicas?

Los entes más cercanos pueden resolver mejor el problema

"A medida que las economías se hacen más complejas, se hace aún más importante darles mayor énfasis a la descentralización y a la importancia de dejar que las personas más cerca del problema sean quienes lo resuelvan. En la medida que el mundo se hace más complejo, también construimos mejores herramientas tecnológicas que permiten que la descentralización funcione**".

Los estudios mostraron que los mejores resultados sociales eran alcanzados donde las personas cooperaban recíprocamente. Por lo tanto, el rol del Estado debería buscar mecanismos que permitan y fomenten este tipo

de comportamiento entre las personas y las iniciativas ciudadanas en el país.

En el caso de Bolivia, las decisiones económicas como ¿Qué producir?, ¿Cómo producir? y ¿Para quién producir? poco a poco están siendo traspasadas al Estado y no así a las personas. Por ejemplo, se tiene el sector de hidrocarburos, la explotación del litio en el Salar de Uyuni, la provisión de servicios básicos, etc. Todas estas decisiones económicas no están fomentando la interacción y la cooperación entre las personas, simplemente se está tratando de replicar los modelos del dictador benevolente. Ante este escenario y la luz que van brindando los nuevos descubrimientos de la ciencia económica se podría buscar y reflexionar acerca de las políticas públicas que se implementen, todo esto basado en el interés de las personas y del país.

El intercambio promueve la cooperación y ello requiere fortaleza de la institucionalidad

"Las personas forman redes sociales desde las cuales pueden desarrollar el intercambio personal. Pero éste depende de que las personas se conozcan, y eso es un número pequeño. Así, el intercambio personal está limitado en su alcance, pero los seres humanos han encontrado mecanismos que lo incrementan de manera importante, al extender el alcance de sus redes comerciales, utilizando lo que Douglas North llama intercambio impersonal. Aquí vemos más una dependencia de las reglas legales, como los contratos, y los arreglos institucionales**".

La importancia del cumplimiento de la normativa y los planteamientos institucionales de un país permite que las personas tengan mayor interacción e intercambio, lo cual, según los resultados encontrados en las investigaciones de la neuroeconomía, permite que los comportamientos de confianza y reciprocidad se incrementen, esto a su vez permite encontrar equilibrios donde el óptimo social mejora el bienestar de las personas.

4. Conclusiones

Este nuevo campo de estudio es un avance importante para el propio método científico de la economía. Es decir, la economía como ciencia no permite por lo general la experimentación directa sobre sus propios objetos de estudio, los individuos o las sociedades como se lo vea. Sin embargo, esto cambia la figura...se hace una experimentación directa para probar alguna hipótesis (algo así como en medicina, física, etc.). Sin embargo, todavía falta mucho a partir de este tipo de estudios, para obtener recomendaciones de política, respecto a institucionalidad, el papel del Estado, etc.

Entre los principales resultados encontrados en los estudios de neuroeconomía se tiene que fomentar la construcción de instituciones que fomenten la cooperación y reciprocidad, lo cual a traviesa por un rol subsidiario del Estado junto con una institucionalidad sólida, transparente e imparcial.

* Harald Beyer y Álvaro Fischer 2009. Viene a Chile uno de los expertos en neuroeconomía. El Mercurio, 22/6/2009