

OPINIÓN



MARIO D. TELLO

Profesor del Departamento de Economía de la PUCP.

La economía del comportamiento (en inglés behavioral economics) es el área del análisis económico que combina los conocimientos de la economía y la psicología para explicar cómo las personas toman decisiones económicas diarias y cómo estas afectan los resultados económicos.

En recientes experimentos se produjeron los siguientes resultados: incentivos monetarios para inducir mayores esfuerzos a los trabajadores funcionan mejor que incentivos motivacionales o psicológicos; en votaciones de los Estados Unidos los individuos votan porque esperan que se les pregunte, y anticipan la des-utilidad asociada con admitir que no votan, o mentir sobre votar. Los resultados documentan una vergüenza sustancial al admitir que no han votado, aunque hay poca evidencia de orgullo al afirmar a la inversa que vota; y en un análisis de la manipulación (evasión o elusión) del impuesto a la renta de los contribuyentes americanos, se estimó una pérdida de 3.7 billones de dólares por la manipulación de los contribuyentes quienes solicitaron reembolsos tributarios.

En general, cuando recompensas o pagos dependen de un resultado, los

Comportamiento económico y desarrollo

agentes económicos tienen incentivos a manipular el resultado que reportan. Así, los mecánicos tienen incentivos para reportar que más reparaciones son necesarias; los directores ejecutivos para reportar mayores ganancias; y los contribuyentes para tener comportamientos que minimizan su factura de impuestos.

Acontecimientos de 'comportamientos de los agentes', tales como los resultados del referéndum, los cobros inde-

“El comportamiento de los agentes (adecuado o no) puede neutralizar los factores económicos o cualquier intento de desarrollo del país”.

bidos en universidades, las decisiones constantes de prisiones preventivas a personajes de la política, son preocupantes en un alto grado dadas las imprevisibles implicancias de ellas. Más aún, dichos 'comportamientos' pueden ser de una importancia mayor influenciando el proceso mismo de desarrollo de la economía.

En un reciente resumen de la literatura se argumenta que el modelo liberal está internalizado en el 'comportamiento' de los agentes (y políticos), tal que es parte del sentido común y ningún candidato presidencial discute el modelo y / o desea cambiarlo, o que el crecimiento económico y la reducción de pobreza logrados son resul-

tados intrínsecos al modelo liberal que no se obtuvieron en las décadas de 1970 y 1980 de políticas económicas populistas, socialistas y nacionalistas, las cuales tienen hoy una connotación peyorativa asociada a la demagogia, ideología e irresponsabilidad económica; o que los agentes generados por el modelo liberal se comportan como la 'figura del hombre exitoso y auténtico', el cual tiene compromisos aceptados para ellos sin la responsabilidad de los demás solo para ellos mismos.

Esa figura define un mundo integrado por individuos que compiten entre sí según su éxito y realización individual. Así, si todos los individuos asumen que el éxito es el final de la vida y la competencia es algo bueno, entonces la ideología neoliberal se convierte en sentido común, pasa como obvia e indiscutible y condiona las posibles interpretaciones.

Economistas usualmente manifestamos que inversión, productividad e innovación, cambios en la estructura productiva diversificando producción y exportación, y mejoras en las instituciones son indispensables para desarrollarnos. A estos factores, se requiere agregar el comportamiento de los agentes (adecuado o no) los cuales pueden neutralizar los factores económicos o cualquier intento de desarrollo del país.

