



Libro Espíritu animal

Cómo la psicología humana impulsa la economía y su importancia para el capitalismo global

George A. Akerlof y Robert J. Shiller

Princeton UP, 2009

También disponible en: Inglés

Reseña

El ganador del premio Nóbel, George A. Akerlof, y el profético profesor de economía de la Universidad de Yale, Robert J. Shiller, explican el papel de la psicología humana en los mercados. Dicen que la teoría de la economía convencional le da mucho peso al papel de la razón en la toma de decisiones económicas y muy poco al papel de los factores emocionales irracionales y psicológicos. Esa perspicacia hubiera sido novedosa hace algunos años, pero hubo muchos otros autores que también lo intentaron, aunque sólo algunos con tan excelentes credenciales. Habiendo declarado sus creencias y ofrecido evidencia sobre el poder de las emociones o el “espíritu animal”, los autores prescriben políticas curativas, aunque no siempre ilustran el impacto total de sus propuestas en el mundo real. Las destacadas reputaciones de Akerlof y Shiller, exigen atención y *BooksInShort* confirma que merece la pena leer su libro. Sin embargo, aquellos que conocen el trabajo de estos dos autores, hubieran deseado aun más perspicacia.

Ideas fundamentales

- El análisis económico convencional se limita a los hechos racionales y cuantificables.
- Sin embargo, los tomadores de decisiones económicas con frecuencia son intuitivos, emocionales e irracionales.
- John Maynard Keynes acuñó el término “espíritu animal”, para hacer referencia a los estados emocionales.
- La confianza o la falta de ésta, pueden impulsar u obstaculizar el crecimiento económico.
- La justicia es muy importante para establecer salarios, aunque los modelos económicos clásicos la ignoren.
- La gente tiende a llegar a conclusiones irracionales sobre el dinero; esta es la “ilusión del dinero”.
- Por ejemplo, ignoran la inflación y creen que sus ahorros conservan su valor, o resisten un recorte salarial cuando bajan los precios – incluso cuando su trabajo está en juego.
- Las anécdotas de corrupción y la falta de confianza contribuyen en gran parte a las depresiones económicas.
- Las minorías tienen una percepción de América diferente de la que tienen los blancos. Su historia describe a una sociedad injusta que les ofrece menos oportunidades que a la mayoría.
- Los economistas y los creadores de las políticas necesitan despojarse de la insostenible teoría de los mercados racionales, eficientes y de autocorrección y prestar atención al espíritu animal.

Resumen

Economía emocional

El desempeño económico es en gran parte mental, aunque no necesariamente racional. Las emociones tienen una presencia muy fuerte en la toma de decisiones económicas. Algunos economistas del pasado explicaron los eventos económicos como el resultado de la gente buscando su propio interés racional. Esa explicación no cuenta para los desordenes económicos masivos. Dice que el desempleo extendido no debiera existir, pues los trabajadores que buscan sus propios intereses, aceptarían sueldos más bajos, que concuerdan con el valor de la producción. Los salarios y los precios se ajustarían, el mercado se estabilizaría y el desempleo desaparecería. Sin embargo, esto no es lo que sucede.

“La gente no tiene motivos no económicos. Y no siempre son racionales cuando van tras sus propios intereses económicos”.

John Maynard Keynes dijo que un cálculo racional no podría explicar decisiones económicas tales como construir una fábrica o un edificio de oficinas. Los datos acerca del retorno a largo plazo para este tipo de inversiones son insuficientes para soportar un cálculo verdaderamente racional. Keynes escribió que dichas decisiones “sólo se pueden tomar como resultado del espíritu animal”.

Espíritu animal: confianza y justicia

La palabra “confianza” con frecuencia aparece en la literatura de negocios. Los economistas afirman que la confianza significa la expectativa de un futuro brillante, aunque no es la única forma en que se emplea el término al tratarse de dinero. De hecho, el uso común destaca sus implicaciones de sentimientos como fe y creencia. En la crisis económica que empezó en el 2008, la falta de confianza en el sentido popular, paralizó los mercados crediticios.

“Sin embargo, al nivel de la macroeconomía ... la confianza va y viene. Algunas veces tiene justificación. Otras veces no. No es sólo una predicción racional”.

Los factores involucrados en la determinación de sueldos y salarios en el mundo real, parecen ser muy diferentes a los especificados en la teoría económica neoclásica, la cual tiende, por ejemplo, a ignorar la justicia como factor crucial en las decisiones financieras. Los experimentos económicos muestran que la percepción de la justicia afecta la cantidad que la gente está dispuesta a pagar por los artículos que compran y que los seres humanos trabajarán en contra de su interés personal económico racional, para castigar a aquellos que ven como injustos. Al parecer, la justicia ejerce una gran influencia en la confianza y la cooperación. También contribuye al desempleo – pues actualmente los negocios no quieren pagar salarios bajos que pudieran percibirse como injustos (incluso cuando los trabajadores están dispuestos a aceptarlos).

El lado oscuro

Si las personas están dispuestas a pagar por mercancía de mala calidad, el capitalismo la producirá. Por ejemplo, aunque la gente depende del mercado de valores para ahorrar para educación y retiro, la historia reciente de los Estados Unidos demuestra que la gente está dispuesta a pagar por títulos, cuyo valor ilusorio depende de contabilidades torcidas y mala difusión. Las crisis resultan cuando el peligro moral mina la confianza. Los directores de Enron y otras empresas corruptas, explotaron sus astutas prácticas contables e inocencia pública para tergiversar su desempeño. Prácticas similares con relación a los préstamos hipotecarios de alto riesgo y otros arcanos instrumentos de inversión, también condujeron a la recesión. Los prestamistas hipotecarios prestaron dinero a personas que después no pudieron pagar, pero esto a los prestamistas no les importó ya que vendieron la deuda. Durante la titulación, la clasificación y las ventas, los participantes atendieron su propio interés minimizando riesgos reales. Todas estas instancias dieron como resultado el tipo de erosión de la confianza que puede aumentar las recesiones.

“La ilusión del dinero”

La ilusión irracional del dinero es un aspecto del espíritu animal. En 1928, en su libro *The Money Illusion* (La ilusión del dinero), Irving Fisher dio un ejemplo de una mujer cuya ilusión era que su cartera de bonos de US\$50.000 aún valiera lo mismo que valía años atrás. Seguramente el valor nominal era el mismo, pero la inflación había mermado su verdadero poder adquisitivo. En los años 60, algunos economistas como Paul Samuelson, asumieron que los trabajadores, (sujetos a la ilusión del dinero) iban a negociar sueldos nominales en vez de reales. Milton Friedman no estuvo de acuerdo y dijo que los trabajadores no estaban sujetos a la ilusión del dinero y tomó en cuenta la inflación al negociar salarios. Ambos expertos fueron un poco extremistas. Los trabajadores esperan negociaciones salariales para protegerse de la inflación. Sin embargo, los compromisos de deuda, los contratos salariales e incluso los estados financieros corporativos, no suelen incluir ajustes inflacionarios. Además, la gente resiste los recortes salariales cuando los precios bajan, incluso al costo de su trabajo. Así que parece que sí existe la ilusión por el dinero.

El impacto de las anécdotas

La gente vive de las historias. Los críticos literarios que analizan los patrones de éstas, descubren que la mayoría de las miles de anécdotas mundiales cuadran con unos cuantos patrones sencillos. Éstas son fundamentales para la manera en que piensa la gente. Sin embargo, los economistas convencionales ignoran las historias e incluso insinúan que es deshonesto sustentar los análisis económicos en las mismas. La economía convencional busca hechos demostrables y cuantitativos. No se permite la posibilidad de que una historia en sí, sea el hecho fundamental. Por ejemplo, las anécdotas pueden inspirar confianza. El cuento del Internet, una variante de las anécdotas de una nueva era, impulsó una de las burbujas especulativas más grandes de la historia.

Explicación de una depresión

En los Estados Unidos han habido dos grandes depresiones, en los años 1890 y en los 1930. En la depresión de los años 90 se colapsó la confianza, la preponderante ilusión del dinero impidió respuestas racionales a las caídas de los precios, y las anécdotas se centraban en fracasos, la corrupción e injusticias. La ilusión del dinero impulsó la campaña presidencial de William Jennings Bryan, quien exigió una política monetaria expansionaria e inflacionaria. En cuanto la gente empezó a difundir historias sobre fragilidad financiera, se suscitó una gran demanda de fondos en los bancos. La Gran Depresión presentó los mismos factores.

El poder de los bancos centrales

Los banqueros centrales tienen poder limitado y las historias en torno a su capacidad para manejar el suministro de dinero a través de las operaciones de los mercados abiertos y los descuentos, son una verdad a medias. La visión normal asume que la gente realiza depósitos a la vista para satisfacer sus necesidades de transacción. Sin embargo, este razonamiento omite el hecho de que la gente puede satisfacer sus necesidades de transacción de otras formas. En una crisis económica, la fuerza más importante de un banco central es convertirse en el último recurso para otorgar préstamos. Por ejemplo, la Reserva Federal de los Estados Unidos tuvo que ocuparse de los fracasos inminentes de Bear Stearns proporcionando liquidez.

Los males de la actualidad

La crisis económica del 2008 y el 2009 se ha propagado por todos lados. Los bancos inversores que parecían sólidos, han fracasado y el crédito está contraído. La restricción pronunciada del crédito, existe en parte por el surgimiento de un nuevo sistema financiero lleno de titulizaciones y derivados especialmente diseñados. Hasta hace poco, la gente contaba historias acerca de la emocionante innovación de estos instrumentos. Estas anécdotas se convirtieron en historias de corrupción y de comportamientos secretos y deshonestos. La confianza ha caído; la fe es baja. Los modelos económicos convencionales no hablan de la confianza; para reconstruir la fe, los creadores de las políticas necesitan un objetivo crediticio, diferente a los objetivos convencionales monetarios y fiscales. El objetivo crediticio deberá ser el monto de crédito en la economía con pleno empleo. Las medidas monetarias y fiscales necesitan un crédito extendido para alcanzar sus metas económicas. Los creadores de las políticas trabajan para extender el crédito de tres maneras:

1. **Han crecido las operaciones de descuento en la Reserva Federal** – El programa Term Auction Facility (TAF) o “subastas a término” permite a los bancos ofertar en la subasta por los préstamos de la FED, asegurados por carteras de crédito respaldadas por activos.
2. **Inversiones de capital en bancos** – La capacidad de los bancos para otorgar préstamos depende de su capital; por lo tanto, al inyectar capital a los bancos, se facilita la extensión del crédito.
3. **Préstamos hechos por entidades denominadas “Government-Sponsored Enterprise” (GSE)** (empresas prestamistas patrocinadas por el gobierno) – Fannie Mae y Freddie Mac son GSEs con capacidad crediticia.

Por qué es difícil encontrar trabajo

La explicación convencional del desempleo no aplica para las personas que quieren trabajar, pero que no encuentran trabajo. Según ésta, la gente puede encontrar trabajo si acepta una paga menor, al igual que alguien que quiere vender una casa siempre puede bajarle el precio. Por el contrario, la teoría del salario eficiente dice que los patrones tienen miedo que la gente contratada con salarios bajos, resienta la injusticia percibida de su pago y por lo tanto reduzca su productividad. Es decir, los patrones pagan más de lo requerido – para ser justos.

El problema del ahorro

Las decisiones sobre el ahorro dependen del espíritu animal. La gente cuando inicia su carrera, tiene dificultad para imaginarse qué es lo que quiere para su retiro. La teoría económica convencional les dice que hagan un balance entre ahorro e inversión con cálculos racionales. Pero la manera en la que las personas se plantean su necesidad de ahorro, influye mucho en lo que conservan en realidad. El programa “Ahorre Más Mañana”, que permite a los trabajadores comprometerse a ahorrar más con sus próximos ingresos que con los ingresos actuales, aumentó la tasa de ahorro.

Por qué parece que el mercado está loco

La teoría de los mercados eficientes dice que la gente toma decisiones racionales sobre el rendimiento futuro de las acciones basándose en ciertos datos, y que los precios se ajustan como corresponde. Sin embargo, la idea de que los precios de las acciones representan respuestas racionales para la información, parece inválida. Los inversionistas corporativos como Jack Welch, hablan de la importancia de la confianza y del “entusiasmo de crear el futuro”. No hablan de ecuaciones ni de proyecciones. Las anécdotas sobre los precios de las acciones pueden alimentar o iniciar dicha confianza y entusiasmo. El espíritu animal está trabajando duro en los mercados.

“La crisis no se previó y aún no se ha entendido en su totalidad ... pues no ha habido principios en las teorías económicas convencionales que tengan que ver con el espíritu animal”.

La no merecida reputación de los bienes raíces como una gran inversión, depende en parte de la ilusión del dinero y de historias que impulsaron la confianza durante el reciente boom de los bienes raíces. La burbuja especulativa de los años 90 pudo hacer pensar a los americanos que eran unos inversionistas muy astutos. Cuando el mercado bursátil se colapsó, se fueron hacia los bienes raíces. Las historias sobre la importancia de la propiedad de la vivienda para el progreso de la población minoritaria, llevó a los líderes políticos a promover lo que se convertiría en el boom de los préstamos de alto riesgo.

- *¿Por qué la población afro-americana no está mejor?
- *La población minoritaria tiene una historia muy diferente de la que tienen los blancos. Los blancos describen a los Estados Unidos como un lugar competitivo y difícil, en donde son individualmente responsables de sus resultados – pues el sistema es básicamente justo. Sin embargo, los afro-americanos hablan de un sistema injusto, dirigido por los blancos. Para ellos, trabajar dentro de éste plantea retos psicológicos. Los programas *affirmative action* son una manera importante de tratar el tema de la injusticia, pues muestran que la población mayoritaria está tratando de hacer que el sistema sea más justo y les da razones a las minorías para creer que pueden alcanzar un verdadero cambio.

“Escoja el momento. Escoja el país... verá en la macroeconomía el poder del espíritu animal que es de lo que trata este libro”.

La economía convencional es útil, pero un cálculo económico que ignora el espíritu animal, no puede responder a los retos económicos actuales. Las anécdotas de un mercado eficiente, plagado de implacables y racionales tomadores de decisiones, no pueden representar la realidad de la crisis financiera del 2008 y el 2009.

Sobre los autores

George A. Akerlof, ganador del premio Nóbel en Economía en 2001, es catedrático en la Universidad de Berkeley California. **Robert J. Shiller**, el exitoso autor de *Irrational Exuberance* (Exhuberancia irracional) es profesor de economía en la Universidad de Yale.