

El lúgubre 'Homo economicus'

EUGENIO J. MIRAVETE

Publicado en el diario El País día 25 mayo 1999

No cabe duda de que la ciencia económica no sólo no es lúgubre, sino que pasa por momentos de gran esplendor. Su actual posición de dominio tiene poco que ver con una supuesta superioridad intelectual o científica de los economistas respecto de otros profesionales de las ciencias sociales. Ocurre más bien que los campos de aplicación son más amplios y variados, que hay multitud de intereses económicos detrás de ellos y, sobre todo, que los economistas nos hemos dotado de una potente metodología. Es aquí donde radica la diferencia. El método inductivo, analítico, cuantitativo y riguroso que ha desarrollado la ciencia económica durante el último siglo permite analizar no sólo los tan manoseados temas de inflación y desempleo, sino una multitud de situaciones de mercado en base a decisiones individuales de los agentes sociales. Las aportaciones de los últimos 20 años han incorporado el tratamiento de los comportamientos estratégicos, imperfecciones de mercado, dinámica e información asimétrica que tanto eran del gusto de los críticos de la escuela neoclásica para descalificar a toda la ciencia económica en su conjunto.

Que la misma metodología sirva para analizar la rentabilidad de un determinado proyecto de inversión y la decisión de contraer matrimonio puede resultar chocante para la mayoría de los no economistas, y, lamentablemente, lo es para una buena parte de ellos que, con acusaciones de fundamentalismo y actos de reafirmación epistemológica, sólo intentan ocultar su notoria incapacidad analítica. Éste es el punto más fuerte de la ciencia económica actual, su versatilidad. Que un instrumental unificado, que no se aprende por ciencia infusa, con una metodología precisa permita abordar una panoplia de situaciones sociales distintas no significa reducir todo a negocio, sino más bien reconocer que el instrumental es capaz de ello. Quizá por eso los economistas somos llamados a analizar más cosas cada vez con más frecuencia.

Calificar como reduccionista a una ciencia porque es capaz de tratar como negocio casi cualquier faceta de la vida humana puede ser atractivo frente a una audiencia no experta en ciencia económica y que nos ve utilizar argumentos y magnitudes desconocidos para poner límite a las demandas sociales: que si los salarios no pueden subir, que el control de la inflación exige apretarse el cinturón, que si los problemas de paro pasan por una reforma laboral. Nadie quiere oír esto, pero son los economistas quienes lo dicen, y no los filósofos o los sociólogos. Es por eso por lo que ridiculizar la teoría del capital humano de la forma en la que lo hizo el profesor Moisés García en estas páginas no contribuye a hacer la ciencia económica menos lúgubre, sino menos respetada.

Vayamos con algún ejemplo de los que a veces hago uso frente a audiencias de no economistas para hacerles reflexionar sobre el potencial del análisis económico. Está documentado que la tasa de nacimientos por cesárea es aproximadamente el doble en EEUU que en Europa. Una respuesta fácil a este dilema es encogerse de hombros, refugiarse en la ignorancia y concluir que la sociedad americana no se ha querido dotar de un sistema de Seguridad Social como el nuestro, que, por supuesto, es el mejor del mundo (argumentos como éste se escuchan todos los días en relación con la supuesta precariedad de los 18 millones de puestos de trabajo creados durante la administración Clinton; por lo visto, en España, todos los que encuentran trabajo lo consiguen de director general para arriba). Otra respuesta más constructiva es que los economistas no tienen nada que decir sobre las cesáreas porque estas decisiones las toman los ginecólogos, que son todos muy profesionales, y que quizá en EE UU éstos tengan unos estándares diferentes de cuándo se debe o no se debe hacer una cesárea. Ninguna de estas posturas parece iluminar esta parcela de la realidad objetiva como exige el profesor García. ¿Y qué tal si hablamos de dinero? ¡Pero, por Dios, cómo puede usted hablar de dinero en cosas como ésta! Y me pregunto yo, ¿por qué habría de limitarme a hablar de inflación y desempleo? ¿Acaso porque eso sí es cosa de negocios?

Pues, al parecer, lo de las cesáreas también lo es. Dados los incentivos del sistema sanitario americano, la retribución de los médicos es mayor en el caso de un nacimiento por cesárea que en el de un parto normal. En un estudio reciente, dos economistas americanos llegan a la conclusión de que la pronunciada caída de la natalidad infantil en los setenta obligó a los ginecólogos a practicar más cesáreas, y, con la apariencia de dar un mejor trato a sus pacientes, consiguieron el objetivo de mantener sus ingresos. Los efectos de esta respuesta "racional" por parte de los doctores a los incentivos generados por el sistema son más acusados en aquellos Estados donde la caída de la natalidad es más pronunciada. ¿Es esto reduccionismo conductivista? ¿Fundamentalismo, tal vez? ¿Es ideología reaccionaria de la peor calaña? A mí me parece que el análisis echa luz en un ámbito donde médicos, sociólogos y otros pensadores no han encontrado una explicación. Lo veo venir. Los doctores en España argumentarán que eso ocurre en ese país de yanquis. La diferencia es que estos yanquis tienen los datos, los hacen públicos y los estudian.

Que hay en la vida muchas más cosas que dinero y negocio, nadie lo discute. Que los individuos pueden ser altruistas, es encomiable. Pero que yo, como economista, no pueda racionalizar dichos comportamientos desde un punto de vista económico por acusaciones infundadas de oscurantismo es absolutamente inaceptable. El hecho de que los médicos en EEUU practiquen más cesáreas debido al sistema de retribución establecido tiene mucha relevancia económica en el análisis de un sistema sanitario. Concluir que son unos malnacidos y que carecen de toda ética es, además de falso, un exabrupto sin sentido que no conduce a nada. ¿Existe una explicación mejor por parte de los que niegan la racionalidad del comportamiento económico en cuestiones como ésta?

No todas las parejas de hecho dejan de casarse porque no se quieren lo suficiente, o por fidelidad a principios éticos. En muchos países europeos es también una respuesta óptima a los incentivos que proporciona un estado del bienestar (subsidio de alquileres, ingresos para jóvenes que viven independientes pero no casados, etcétera) que fue en muchos casos diseñado pensando que los agentes harían un uso apropiado del mismo. Lo mismo ocurrió en cuanto al empleo durante los ochenta con sus subsidios. A pocos se les ocurrió pensar en los perniciosos efectos de un subsidio de paro demasiado alto porque, total, ¿cómo no va a querer trabajar alguien que está en paro? Pues depende de cuánto más ingrese trabajando. Que el periodo medio de lactancia se redujera en Francia después de la liberalización de la venta de leches infantiles no implica que las madres francesas sean menos responsables o cariñosas con sus niños, sino que en esa decisión habla al menos un componente económico: evitar, en la medida de lo posible, el abuso comercial de los farmacéuticos. No creo que esto sea reduccionista; al contrario, este análisis permite plantear un debate serio sobre políticas públicas de sanidad.

Reconocer que en las acciones de los individuos hay facetas de dimensión económica no ha de llevar a la conclusión de que la economía conduce al oscurantismo y a la ideología reaccionaria. Esto, en todo caso, confundirá a quien quiera dejarse confundir, pero, sobre todo, reafirmará a aquéllos con principios científicos tan sólidos que se niegan a reconocer la más mínima validez al análisis económico formal. Y no hace falta que siga para saber de qué parroquia de miembros de nuestras facultades estoy hablando. Lo peor de esta discusión es que revierte en la educación de las generaciones de nuevos economistas, que quizá entendieron que el precio de un bien es una incógnita de un problema matemático que había que resolver para poder licenciarse un día, pero que son incapaces de analizar qué efectos tienen los incentivos económicos en las decisiones cotidianas. Pero, ya se sabe, quien lo entiende puede que un día se convierta en negociante.

Eugenio J. Miravete es economista, profesor de la Universidad de De lúgubres, fundamentalistas y samaritanos

De lúgubres, fundamentalistas y samaritanos

JOSÉ LUIS FERREIRA

Publicado en El País 26 de mayo 1999

Permítanme comenzar este artículo con varias preguntas. ¿Cuál es la mejor manera de luchar contra la discriminación en el mercado de trabajo? ¿De qué depende que una determinada legislación sobre el divorcio logre los objetivos deseados? ¿Cómo podemos integrar a las personas con alguna minusvalía en la sociedad? Si ustedes piensan que estas preguntas son importantes, me imagino que querrán toda la ayuda que puedan obtener para contestarlas correctamente. Acudirán a disciplinas como la sociología, el derecho, la filosofía y la psicología, tal vez incluso a la medicina y a la biología. ¿Acudirían también a la economía? ¿Por qué no, si puede aportar su grano de arena? (Me imagino que responderán). Pues bien, a Moisés García esto último le parece "lúgubre". Si entiendo bien la postura que mantiene en su artículo La economía, ¿una ciencia lúgubre? publicado el 26 de abril en EL PAÍS, la razón parece ser que, poniendo en labios de una pareja expresiones exageradas al uso del análisis económico, el resultado no puede ser más... lúgubre.

Me viene a la memoria un texto de Schopenhauer que leí hace mucho y no logro situar, pero que hacía algo parecido con la biología. En lugar de frases poéticas, sus amantes realizaban un discurso de atracción hacia la amada con biológico apremio reproductor. La conclusión de Schopenhauer no era que esto convirtiera en lúgubre a la biología, más bien al contrario (no en vano se ganó el título de filósofo del pesimismo) era una advertencia acerca de los condicionantes biológicos del comportamiento humano. Estos condicionantes, junto con los psicológicos, económicos y otros, deshacen muchos mitos sobre la naturaleza humana y fácilmente uno deviene en seguidor del pesimismo filosófico. Sin embargo, hay otras actitudes posibles. Por ejemplo, podemos entender la mecánica de estos condicionantes para usarlos en nuestro beneficio o para limitar su influencia según convenga a nuestros fines de bienestar social.

El lenguaje especializado es siempre arcano, árido y hasta ridículo cuando se saca fuera de contexto. El noventa y nueve por ciento de transpiración en el trabajo científico debe quedar en el laboratorio. Al salir uno debe ducharse y hacer participar a la comunidad de ese uno por ciento de inspiración y de los resultados de la investigación.

Personalmente, encuentro pocas cosas tan asombrosas en el mundo como los descubrimientos sobre el origen y evolución del universo que nos ha proporcionado la astrofísica. Sin embargo, los astrónomos se pasan muchas más horas ante pantallas de ordenador que proporcionan listas interminables de números que apreciando la belleza del cosmos a través de un telescopio. Pasan más horas formulando ecuaciones matemáticas que escribiendo artículos de divulgación. Pero sin el rigor de su lenguaje y de su trabajo nuestro entendimiento del mundo sería extremadamente limitado.

Los economistas hablamos en un lenguaje que se ridiculiza fácilmente y que, sin embargo le ha permitido a la Economía ampliar su campo de estudio. El profesor J. Leonard, de la Universidad de Berkeley, estudió en los años ochenta las políticas de discriminación positiva (Affirmative action) llevadas a cabo en los Estados Unidos.

Sus trabajos empíricos se basan en diversos modelos económicos teóricos (entre otros, de los propuestos por Gary Becker, denostado por Moisés). Gracias a estos trabajos, tenemos razones para pensar que estas políticas, si se diseñan bien, tienen un efecto positivo en términos de reparto de rentas hacia los colectivos que son su objetivo, y ello sin merma en la productividad, pero también que tienen un menor efecto en la lucha contra la discriminación con efecto permanente.

Gracias a trabajos semejantes sabemos que las tasas de divorcio se ven menos afectadas por la legislación sobre las condiciones para divorciarse que por la que afecta a las ganancias derivadas del divorcio. También sabemos que los desincentivos a trabajar debido a los salarios más bajos son una causa menor de desempleo que las barreras en el mercado de trabajo para los trabajadores con incapacidades o minusvalías. Todos estos trabajos ayudan a entender los problemas asociados a las cuestiones planteadas al comienzo de este artículo y ayudan a orientar las políticas económicas. Uno puede estar tentado a pensar que no hace falta el análisis económico para ello, que basta observar los efectos de las distintas políticas que se han llevado a cabo y elegir la mejor. El análisis económico ayuda a evitar que en las pruebas de acierto/error se minimicen los errores, siempre caros fuera del laboratorio.

Creo que tras lo anterior mi posición está clara. Si la Economía puede aportar algo en temas que antaño no eran su objeto de análisis, tanto mejor para todos, incluidas las otras disciplinas a las que complementa con su análisis. Lejos de hacerse más lúgubre, la Economía se hace más humana y, dado el uso que hace de herramientas como la teoría de juegos, más lúdica.

Usar el análisis económico en una determinada área de estudio no significa dejar esa área al mercado. La Economía no es el ensalzamiento del mercado, sino algo muy distinto: es el estudio de cómo dedicar recursos escasos a fines alternativos.

Hay muchos mecanismos que hacen esto. Unos mejores en unas circunstancias, otros mejores en otras, algunos malos en todas y ninguno bueno siempre. El mercado es, simplificando, un mecanismo más que funciona cuando manejamos bienes privados, sin efecto en quien no los consume directamente y sin problemas de información. Para otro tipo de bienes existen otros mecanismos (impuestos por contaminación, políticas de discriminación positiva, seguros médicos obligatorios, educación gratuita...), que pueden funcionar mejor o peor que el mercado. Las preferencias e ideologías no deben establecerse defendiendo uno u otro mecanismo, sino defendiendo objetivos de bienestar en sus aspectos más amplios.

Fundamentalistas, en el sentido que parece tener el término en palabras de Moisés, serán aquellos que sólo tienen en mente un mecanismo y a él quieren supeditar toda (o, por lo menos, demasiada) actividad humana. Los hay fundamentalistas del mercado y también de la centralización, estos últimos en franca retirada. No conozco personalmente a ningún economista de cierto prestigio que pueda catalogar de fundamentalista del mercado. Conozco, en cambio, actitudes y opiniones que pueden hacer aparecer a quien las posee como personajes de este tipo. Por poner un ejemplo, se publicó en EL PAÍS el 14 de diciembre del año pasado un artículo de Carlos Rodríguez Braun titulado El buen samaritano y el mercado.

En este artículo se argumenta que la figura del samaritano no es un antídoto frente al mercado (afirmación que puedo compartir), pero se basa en una argumentación errónea. Carlos Rodríguez tiene razón en que la libertad de mercado no le impide al samaritano llevar a cabo su acción, y que precisamente el mérito es más ejemplar porque nadie le fuerza a ello (pensemos, nos dice, cómo veríamos su acción de haber sido obligado por un centurión).

Sin embargo, si es socialmente aceptable y bueno que se atienda a los accidentados, no debemos dejar su atención a manos de la buena voluntad de los que puedan pasar por ahí, ni a manos de un centurión que nos obligue a pasar por ahí o a ayudar si pasamos. Hay opciones mejores, podemos pagar con nuestros impuestos un servicio de atención a accidentados y desprotegidos, podemos financiar unas patrullas al mando de centuriones con este objetivo. Tal vez sea menos poético y más forzado (los impuestos son obligatorios), pero sería un mecanismo mucho más efectivo para lograr el fin deseado que el encomiable voluntarismo. Esto es así porque el bien (fraternidad, solidaridad...) que queremos administrar no es privado, sino público y necesita de mecanismos que nos obligue a su provisión. Piensen, si no, en cuántas inversiones en bienes públicos tendríamos si pagar impuestos fuera voluntario.

No ha sido mi intención situarme en un punto medio entre los dos autores cuyos artículos cito. Mi intención es defender la validez del enfoque económico tal como se entiende en la profesión. Lo que me asombra es que dos catedráticos en áreas de Economía la desconozcan.

José Luís Ferreira es profesor titular del departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid.