

LA ECONOMÍA DE LOS “INSTINTOS ANIMALES”

CUANDO UN EMPRESARIO DECIDE UNA INVERSIÓN, LA TEORÍA CLÁSICA ESTABLECE QUE ES A PARTIR DE CONSIDERAR EL COSTO DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS Y LOS INGRESOS ESPERADOS POR LAS VENTAS DE SU PRODUCTO O SERVICIO.

La vieja teoría nos dice que la producción continuará hasta que los costos marginales se igualen con los ingresos marginales.

Igual que en los otros casos que hemos explorado, la operación de decisiones de inversión sobre esta base requiere de un conocimiento pleno tanto del presente como del futuro, de la magnitud de sus costos asociados a la actividad productiva así como de los ingresos que va a tener.

En un mundo en el que la dimensión tiempo impone una imperfección natural debido a que el futuro no se puede conocer con certeza, la toma de decisiones de inversión adquiere una mecánica completamente diferente.

Aunque existe toda una veta analítica en la que se conjugan la

economía y la ingeniería para hacer la evaluación de los proyectos de inversión y determinar tanto su viabilidad como su rentabilidad probable, siempre existe la restricción derivada del conocimiento incierto del futuro.

La teoría keynesiana, considera que hay una correlación entre la eficiencia marginal del capital y las tasas de interés esperadas. En la medida que la primera resulte superior a las segundas, un proyecto de inversión resultará viable. Mientras más proyectos tengan este atributo, habrá un mayor flujo de inversiones en la economía. (15)

El problema es que ambas variables tienen un carácter contingente. El conocimiento imperfecto del futuro sólo nos permite hacer consideraciones que se quedan en conjeturas informadas.

A diferencia de lo que sucede con los sistemas causales del mundo físico en el que hay una conexión perfecta entre las variables que intervienen, en la vida

social, incluyendo la económica, no existe esa causalidad precisa y sólo podemos obtener conocimientos del futuro que tienen el carácter de probables.

Una de las aportaciones más interesantes de Keynes, a mi parecer de las más profundas, fue la conexión que estableció entre la dinámica económica con variables que hoy podríamos considerar como psicológicas.

El economista inglés establecía que las decisiones de inversión en buena medida dependían de los “instintos animales” de los empresarios. En la medida que hubiese un ambiente en el que los empresarios consideraran que sus proyectos tenían eficiencias marginales superiores a las tasas de interés esperadas, en esa medida serían realizados en una proporción mayor.

Es decir, uno de los factores determinantes de las decisiones de inversión son las expectativas, que derivan de la información imperfecta que tenemos respecto a lo que pro-

bablemente pueda suceder en el futuro pero también del estado anímico de los que tienen el capital.

El hecho de que las decisiones de inversión dependan de un factor de carácter completamente subjetivo como lo que Keynes llamó “instintos animales” lo convierte en un fenómeno sumamente complejo para sistematizar y darle un formato matemático al mismo tiempo que en una variable en la que hay amplias posibilidades de incidir en función de las políticas públicas.

Los estados anímicos pueden cambiar en muchas ocasiones a pesar de que no se modifiquen los factores reales, lo que convierte a la inversión en una variable susceptible de tener un comportamiento volátil y que al mismo tiempo resulta extremadamente compleja para modelar.

Este comportamiento real que tiene la inversión es otro de los factores que limita el funcionamiento económico sobre la base de la información perfecta que supone el modelo clásico.

Más bien, la información imperfecta deriva en una dinámica económica que propicia la existencia de crisis y genera un movimiento cíclico de las variables económicas. Existe actualmente una discusión que señala que en un sistema en el que la información llegue con más precisión y oportunidad a los agentes económicos tenderán a desaparecer las crisis económicas, en la medida que éstas derivan de decisiones incorrectas de inversión que surgen de información ausente o imprecisa.

¿Es esto cierto? ¿Es factible que a través del flujo preciso y oportuno de información a los mercados podamos observar el fin de las crisis cíclicas del capitalismo? (16)

De la misma forma que en la teoría política se considera que podemos estar ante el “fin de la historia” luego del derrumbe, del desplome del sistema socialista y del aparente triunfo del capitalismo a escala global, también hay quien quisiera hacer el paralelo y considerar que la combinación de factores

como la globalización de la economía, la existencia de mecanismos de estabilización más completos así como la existencia de información más oportuna y completa, pueden dar lugar a una dinámica económica en la que desaparezcan las crisis y en la que los ciclos económicos sean más suaves, con recesiones más cortas y leves y con una predominancia de la fase alcista. Una aproximación, de nuevo, al modelo clásico de equilibrio perfecto.

Las crisis económicas aparecen cuando existe una sobrevaluación de los activos. Trátese de acciones, de bienes raíces o de instalaciones. Cuando aumenta rápida y desordenadamente el valor de los activos, se genera en el sistema económico el potencial de una “corrección” traumática que desencadena una caída drástica de los precios de éstos.

¿Por qué se da la sobrevaluación de los activos? Las explicaciones pueden ser tantas como doctrinas económicas hay, pero hay una que tiene una relación directa con lo que estamos analizando.

Tomemos como ejemplo el caso del mercado accionario. La “exuberancia irracional” de los mercados, como lo denominó quien estuvo al frente de la Reserva Federal de Estados Unidos por muchos años, Alan Greenspan, se presenta cuando los ánimos de los inversionistas tienden a ser más favorables de lo que la realidad puede sustentar. Las oleadas de compras en los mercados accionarios aparecen cuando

hay algún factor, casi siempre de origen subjetivo, que genera un ánimo comprador entre los inversionistas.

El caso más reciente fue el *boom* de la “nueva economía” a finales de la década de los noventa y en el año 2000. En esos años muchas empresas vinculadas con el mundo de Internet, con las telecomunicaciones aparecieron en los mercados o las que ya existían aumentaron su valor en proporciones desaforadas. (17)

La justificación pretendidamente racional de esta alza fue el crecimiento tan acelerado que tenía el uso de Internet con tasas de crecimiento anual cercanas al 100 por ciento, que en términos compuestos generan un crecimiento de 16 veces en el período de un lustro.

En la medida que una percepción como ésta se hacía dominante en la opinión de los inversionistas, en esa medida se generaba una oleada de compras que disparaba en cantidades exageradas los precios de los títulos.

Cuando se dieron un conjunto de hechos que demostraron que no eran sostenibles las tasas de crecimiento que se estaban registrando, cambió de un solo golpe la perspectiva y se produjo un desplome de los precios de las acciones de empresas cuyo valor había crecido 5 ó 6 veces en menos de un año.

Frente a fenómenos de este tipo, aún la información más detallada y oportuna difícilmente hubiera evitado un cambio tan drástico de las percepciones pues las decisiones de compra estaban basadas en los viejos “espíritus animales” de Keynes. Tal vez las ciencias de la mente y del comportamiento no sean capaces de explicar plenamente por qué se producen los auges accionarios, ni siquiera les corresponde hacerlo, pero lo que sí puede asegurarse es que las decisiones como las que se dieron en el *boom* de las empresas de la nueva economía no tuvieron que ver con la racionalidad.

Pueden haber existido elementos que trataron de darle apariencia de racionalidad a decisiones ya

tomadas pero se trató fundamentalmente de un conjunto de decisiones que tienen que ver con el mundo de las emociones.

No estamos hablando de las compras de los pequeños inversionistas seducidos por el mundo Internet que descubrían de repente, sino de fusiones como la mayor de la historia entre *Time Warner* y AOL, que se pensaba que habría de generar al gigante de los medios en la nueva economía, en la que los propietarios de la empresa sólida y duradera perdieron miles de millones de dólares.

Es probable que en el mundo se hayan evitado en los últimos años fenómenos como la crisis asiática o previamente el “efecto Tequila” que se desencadenó en 1995, pero en la medida que las decisiones equivocadas de inversión derivan principalmente del conocimiento imperfecto del futuro y de las decisiones guiadas por factores emocionales como las de compra masiva de activos, es altamente probable que en el futuro tengamos nuevamente crisis

financieras como las que ahora parecen haberse extirpado del mundo.

Para sustentar que los flujos de información oportuna y completa tendrán el efecto de erradicar las crisis financieras de nuestro mundo, sería necesario suponer que los seres humanos tomamos decisiones exclusivamente sobre la base de la información y no sobre la base de las emociones.

Lo que es inherentemente incorrecto y lo será mientras sean los seres humanos los que sigan tomando las decisiones. (18)

Existe la fantasía de que en algún momento sean poderosos programas construidos sobre la base de los conceptos de inteligencia artificial, los que tomen las decisiones de compra y venta en los mercados financieros.

Si todo el mundo operara sobre esa base, entonces es factible que pudiéramos tener sistemas de precios guiados exclusivamente por criterios estrictamente lógicos y por

la información que se introduce a los programas.

Sin embargo, en la medida que hubiera un solo comprador o vendedor de títulos que operara sobre bases diferentes, los programas de transacciones automáticas empezarían a fallar.

No se visualiza en el corto plazo que aun en el caso de los mercados financieros más sofisticados, como el de divisas o los mercados de derivados y productos financieros sinté-

LAS CRISIS ECONÓMICAS APARECEN CUANDO EXISTE UNA SOBREVVALUACIÓN DE LOS ACTIVOS. TRÁTESE DE ACCIONES, DE BIENES RAÍCES O DE INSTALACIONES.

ticos, que requieren una habilidad matemática elevada simplemente para entender sus operaciones, tengamos un comportamiento exclusivamente racional.

Al igual que es impredecible, todavía, el momento en el que habrá un terremoto de grandes proporciones en alguna zona sísmica, también lo es el momento en el que tendremos una crisis financiera de proporciones mayores en algún lugar del mundo. Sin embargo, mientras sean los seres humanos los que sigan operando los mercados de activos, es muy probable que tengamos esos movimientos emocionales que generan oleadas de compras de activos, que incrementan desmesuradamente su precio y que provocan que en el futuro inmediato se produzca una corrección brusca de sus precios propiciando una caída drástica y la crisis que con ella se acompaña.

En otras palabras, el mejoramiento de los flujos de información económica dentro de los mercados puede tener toda una serie de efec-

tos positivos sobre la operación de éstos pero no va a evitar que surjan crisis pues éstas no derivan de las imperfecciones de la información, sino más bien, de la forma en la que los seres humanos tomamos decisiones que tienen que ver con el comportamiento de las variables económicas en el futuro.

Otro de los ejemplos de las limitaciones de la información para asegurar el funcionamiento correcto de los sistemas económicos, fueron las economías centralmente planificadas.

El mundo perfecto y presuntamente feliz se pretendió construir a través de este tipo de economías, que estuvieron inspiradas lejanamente en las ideas de Marx y de Lenin, en el arranque de la Unión Soviética. Aunque fueron mucho más elaboradas por parte de economistas como Wassily W. Leontief.

Una de las críticas centrales de las ideas de Marx al capitalismo es el hecho de que la economía como un todo, sea nacional o la internacional, se gestiona a través de las

decisiones individuales de los agentes económicos. La interacción que se da entre ellos es mediante la competencia, lo que de modo natural propicia que haya un conjunto de decisiones equivocadas que dan lugar a las crisis.

Si en lugar de tener una multitud de productores que toman sus decisiones individualmente e interactúan sobre la base de la competencia, existiera un organismo central que fuera parte del Estado y definiera “racionalmente” las necesidades productivas, se podría desencadenar –se decía– una actitud de cooperación entre los agentes económicos, más que competencia, y de esta manera se tomarían decisiones basadas en la información captada por el organismo central de planificación.

La expresión máxima de la racionalidad económica sería entonces el “Gosplan”, como se bautizó a este organismo central de planificación en la Unión Soviética. Para definir las necesidades productivas de la economía, simplemente

bastaba con definir los objetivos en el plan quinquenal, y a través de matrices insumo-producto de Leontief y el uso del álgebra lineal, determinar las necesidades de insumos para el conjunto de la economía.

El Plan Quinquenal se pretendía como el símbolo máximo de la racionalidad económica.

La información, de esta manera, llegaría de modo perfecto a todos los productores, que simplemente bastaría que cumplieran con sus metas para lograr una plena sincronía de todo el aparato económico que desterraría para siempre las crisis de sobreproducción o la excesiva acumulación de activos, sea en la forma de instalaciones o inventarios.

Esta visión de la economía supone que las personas son perfectos engranes del aparato de Estado y que un cerebro superior tiene la capacidad de concentrar la información económica y usarla para generar las señales económicas correctas, a diferencia del sistema

de precios derivado de los sistemas de competencia, que en la visión marxista, da lugar a información incorrecta para los productores.

La historia del bloque socialista demostró que en lugar de crear un sistema generador de racionalidad económica, lo que se creó fue una burocracia que al tomar las decisiones centralmente, actuó irracionalmente en la medida que carecía de la información que sí tenían los productores concretos.

Además, se gestó un nuevo grupo social cuyas decisiones económicas fueron basadas principalmente en la búsqueda del poder político o en la retención de éste dentro de una rígida estructura burocrática.

Marx, como casi todos los economistas inspirados en la teoría clásica se olvidó que los seres humanos actúan también sobre la base de las emociones y que el comportamiento complejo de las personas impide formalizar su comportamiento económico como lo quisieron hacer.

La planificación económica central dio lugar a las peores irracionalidades económicas de las que se tenga memoria en los últimos años y las variedades de interpretación de las ideas económicas y políticas de Marx causaron aberraciones extremas como el exterminio de los campesinos en la era de la colectivización forzada de Stalin, la Revolución Cultural China o las masacres de la Kampuchea de Pol Pot.

OTRO DE LOS EJEMPLOS DE LAS LIMITACIONES DE LA INFORMACIÓN PARA ASEGURAR EL FUNCIONAMIENTO CORRECTO DE LOS SISTEMAS ECONÓMICOS, FUERON LAS ECONOMÍAS CENTRALMENTE PLANIFICADAS.

Paradójicamente, la economía clásica, que inspira buena parte del pensamiento económico en el capitalismo, comparte algunas de las premisas filosóficas del marxismo como el hedonismo, es decir, la idea de que el motor del comportamiento humano es únicamente la búsqueda de la satisfacción material.

Una gran parte del edificio teórico de la economía clásica, particularmente la que piensa que la competencia va a dar lugar al mundo feliz de satisfacción máxima de los consumidores y obtención de la utilidad máxima, está emparentada en las raíces con la visión socialista de que una economía funcionaría en el óptico bajo un sistema de planificación centralizada. Ambas visiones comparten una noción reduccionista de los motores del comportamiento humano.