



Sin fronteras

JOAQUÍN LÓPEZ-DÓRIGA OSTOLAZA

joaquinld@eleconomista.com.mx

¿Por qué fallaron los economistas?

¿Cuál es la profesión más antigua del mundo? Así comenzó un debate entre un doctor, un ingeniero y un economista.

El doctor argumentó que la Medicina era la profesión más antigua del mundo, pues bastaba leer la Biblia y entender que la creación de Eva a partir de una costilla de Adán había requerido de un procedimiento quirúrgico.

A esto, el ingeniero argumentó que faltaba analizar qué había pasado antes de que Dios pudiera crear a Eva a partir de una costilla.

El ingeniero comenzó a explicar cómo durante el Génesis, Dios había creado el Universo, el cielo, la Tierra, la atmósfera, los mares, etcétera.

Para el ingeniero era evidente que esto había sido una obra maestra de Ingeniería, por lo que ésta debía ser la profesión más antigua del mundo.

Ante esta afirmación, el economista argumentó que había faltado un pequeño detalle histórico de altísima trascendencia en la tesis del ingeniero.

Este detalle consistía en que antes de que Dios empezara con el Génesis, todo era un gran caos y eso no podía ser más que responsabilidad de un grupo de economistas, concluyendo que la suya era la profesión más antigua del mundo.

Este recuento nos lleva a otro debate de gran actualidad, ¿por qué casi ningún economista vio venir una crisis financiera y económica tan caótica como la que estamos viviendo?

Es curioso que un gremio que dedica su tiempo a predecir el comportamiento de la economía haya cometido un error tan colosal en sus predicciones sobre la magnitud de la crisis.

Aunque el debate seguirá abierto muchos años, un argumento radica en que los pronósticos de los economistas no incorporan de manera adecuada los cambios estructurales en los patrones históricos de comportamiento humano.

Los modelos de comportamiento humano asumen que las decisiones individuales y conjuntas son altamente racionales.

Lo que la realidad nos dice es que los seres humanos no son tan racionales como los economistas suponen.

Por ejemplo, un ser humano racional que conoce el altísimo riesgo de muerte que le provoca fumar, dejaría de fumar de manera inmediata. Sin embargo, existen millones de seres humanos inteligentes que siguen fumando, ya sea porque ignoran los riesgos (lo cual es muy poco probable) o porque simplemente los conocen pero no pueden controlar su comportamiento.



Fecha 16.07.2009	Sección Valores y Dinero	Página 12
---------------------	-----------------------------	--------------

Esta analogía nos lleva a un microcosmos de lo que sucedió entre el 2003 y el 2007. Millones de individuos, sobre todo en países desarrollados, aprovecharon una burbuja de liquidez que aumentó la disponibilidad de crédito fácil y barato para consumir mucho más allá de sus posibilidades.

Muchos de estos consumidores no conocían los riesgos de este alto apalancamiento y otros no los quisieron ver. Por supuesto, el consumidor no fue el único culpable. El sector financiero también decidió hacer caso omiso de los riesgos que estaba tomando al extender financiamiento en esas condiciones bajo la irracional premisa de que el valor de los activos respaldando los créditos seguiría subiendo por los siglos de los siglos.

La lección más importante de la crisis actual para los economistas, y en general para todos los agentes económicos, ha sido el *reality check* del peso tan grande que juegan los comportamientos aparentemente irracionales en las decisiones humanas y por lo tanto en los mercados y la actividad económica. ■



Pocos vieron venir la quiebra de Lehman Brothers. FOTO: ARCHIVO/EL ECONOMISTA.