

Pablo Brañas: «La gente ayuda menos en la vida real de lo que dice»

Jueves, 13 de Octubre de 2011 21:26 ANDREA G. PARRA



Investigaciones y experimentos sobre economía. Es lo que recoge el libro 'Economía Experimental y del Comportamiento', coordinado por el profesor Pablo Brañas Garza de la Universidad de Granada (UGR) y que se presentará

este viernes a las 20.00 horas en el salón de grados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Granada. La economía experimental es una disciplina joven, solo treinta años, que ha irrumpido con fuerza en las ciencias sociales. Desde el altruismo a las finanzas experimentales, pasando por neuroeconomía, votaciones o subastas, parece que nada se escapa de los métodos experimentales. En este nuevo libro, coordinado desde la UGR, se presentan trabajos de cuarenta investigadores de todo el mundo.

-¿Qué va a encontrar el lector en 'Economía Experimental y del Comportamiento'?

-La economía experimental sirve para analizar en el laboratorio si los sujetos se comportan como creemos que se comportan. Es decir, testamos la validez empírica de las teorías. El libro presenta la disciplina de la economía experimental (es decir qué es y cómo se hace un experimento) y hace un recorrido por los campos donde más ha trabajado. Así, se divide en comportamiento humano (juegos, altruismo, cooperación, negociación y neuroeconomía); mercados (competencia, oligopolio, subastas, finanzas, mercado de trabajo y organizaciones); y otras aplicaciones: Macroeconomía, votaciones, género y desarrollo.

-Dicen que el libro representa una novedad editorial en España...

-La verdad es que el libro, más que una novedad española, lo es a nivel mundial. No existe un solo 'libro-compendio' como este. Hay otra serie de libros, pero los temas son mucho más acotados y el nivel es más avanzado (por ejemplo el de Camerer o el de Holt), siendo más bien colecciones de trabajos publicados que libros de texto. Nuestro libro ha hecho un esfuerzo en sintetizar y ordenar resultados y ofrecer una panorámica completa del material publicado en los últimos años. Este libro nos ayuda a entender muchas cosas interesantes: que la gente es envidiosa, aunque también altruista y cooperadora y, no menos importante, saber en qué circunstancias todas estas características, tan humanas, suelen tener un impacto económico importante.

-¿Qué aportaciones hacen a las ciencias sociales?

-La economía experimental tiene un impacto decidido en las ciencias sociales. Por un lado, su influencia ha sido tal que ahora los sociólogos, antropólogos y, sobre todo, los de ciencia política están haciendo experimentos económicos. Por ejemplo, la influencia del juego de ultimátum está siendo enorme en la antropología. En el ultimátum hay dos jugadores y un pastel de tamaño conocido: el primero tiene que hacer un reparto de un pastel y el segundo dice si lo acepta o lo rechaza. Si lo acepta, entonces, se lleva a cabo y si lo rechaza los dos ganan cero. ¿Cómo juega la gente? Normalmente rechazan repartos injustos, es decir, aquellos que se alejan de la división equitativa. ¿Y los jugadores uno?: se anticipan a los rechazos 'justicieros' y hacen ofertas generosas. Los antropólogos están estudiando cómo varían los repartos (tanto del que propone como del que responde) a lo largo

de distintas culturas en el mundo. Los resultados son apasionantes. Resultados que se habían obtenido anteriormente, por ejemplo a través de encuestas, están siendo revisados. Así, cuando se enfrenta a una persona a donar dinero real (su dinero) la gente es menos generosa. Digamos que la gente ayuda menos en la vida real de lo que dice ayudar cuando es preguntado, aunque también hay gente que funciona exactamente al revés. Dicho de otro modo, los experimentos nos generan resultados un poco menos abultados, pero más realistas.

-¿Qué aportaciones hacen estas investigaciones en la situación actual de crisis económica?

-Al menos hay una gran variedad de temas que se ha estudiado en profundidad con métodos experimentales que están muy relacionados con las crisis. Por ejemplo, los experimentos nos han enseñado que mucha gente no aprende de sus propios errores sino que simplemente siguen lo que hacen los demás. Hay muchos más ejemplos de falta de racionalidad en la toma de decisiones: personas que compran porque otros compran y no porque realmente sea lo que más le convenga... Otros que usan puntos de referencia y que en vez de buscar de la mejor opción se conforman con una que se 'parezca' a lo que esperaban. Otro fenómeno parecido es la 'overconfidence' que viene a decir que la gente tiene un exceso de confianza en los resultados que le convienen. Cuando tomamos todas estas anomalías en conjunto, el resultado solo puede ser desastroso. Y bajando al mero plano monetario, los experimentos sobre economías de laboratorio, nos enseñan que los individuos ajustan muy mal los precios reales. Dicho de otro modo, no saben calcular el efecto de la inflación en sus cestas de la compra y no usan los valores verdaderos de la economía (precios reales).

-Los experimentos también han enseñado en qué circunstancias un buen trato por parte del empresario es recompensado con un mayor esfuerzo por parte de los trabajadores, sin que medie incentivo económico alguno, ¿cómo?

-Esto más que una cosa paradigmática es algo muy constatado. Si un empresario le pide a un trabajador por venir una hora esta tarde a trabajar y le ofrece un salario (por ejemplo 30 euros por una hora) casi seguro que los trabajadores le dicen que no (¿por solo 30 euros?), pero si le pide el favor, por el bien de la empresa, muchos le dirán que sí. Este fenómeno es muy conocido: las motivaciones intrínsecas de las personas (ayudar, ser generoso...) pueden ser completamente eliminadas por el dinero. Por 30 euros no voy ... por ayudar sí. Cuando me preguntan por este tema siempre recuerdo el trabajo de Gneezy y Rustichini sobre las guarderías israelitas. Estas guarderías tenían el problema de que muchos padres llegaban tarde a recoger a los niños... y tuvieron la idea de poner una multa a los que llegaban tarde. Pues lo que pasó fue que en vez de disminuir los retrasos encontraron que aumentaban enormemente... Así el título del trabajo fue 'una multa es un precio'.

-¿Cómo ha sido coordinar un libro con cuarenta artículos?

-Ha sido un poco agotador, pero también gratificante. Es cierto que coordinar investigadores de California, Dusseldorf o Bilbao a la vez es un poco complejo, pero he de reconocer que ver la obra publicada también es una gran satisfacción.

0

0

Share

Me gusta

5

Enviar



Añade un comentario...

Comentar



Adolfo Lara Urbano · Trabaja en Estucador

anda que es mentira

[Responder](#) · [1](#) · [Me gusta](#) · Hace 3 horas



Antonio Quero Romero

Enhorabuena pablo!!, es un buen trabajo de investigacion que recuerdo que comenzo cuando yo era alumno, y de eso hace unos años ya, espero subir hoy.

[Responder](#) · [Me gusta](#) · Hace aproximadamente una hora.



Mercedes Romerosa

Enhorabuena Pablo! Un abrazo

[Responder](#) · [Me gusta](#) · Hace 2 horas

Plug-in social de Facebook

[Caja de comentarios de Facebook para Joomla](#)

Actualizado ([Viernes, 14 de Octubre de 2011 08:40](#))