

**Cámara Oficial Española de Comercio
e Industria y Navegación de Uruguay**

La Confianza en la Economía del Mundo Contemporáneo



Prof. Dr. Ricardo Pascale

Noviembre 2016

www.ricardopascale.com

Nota: Estas notas son para utilizarse como una guía para una exposición oral, no son por tanto un registro completo de la discusión.

Cómo se conforman las decisiones económicas?

Buena parte del análisis económico se ha basado en la idea de que el hombre es **perfectamente racional.**

La raíz filosófica del Racionalismo se encuentra en las ideas de

RENE DESCARTES

**“Discurso del Método para dirigir bien la razón y hallar la verdad en las ciencias”
(1637)**

“je pensé donc je suis”

“Pienso luego existo”

Influenció por siglos a varias ciencias entre ellas la economía y la psicología.

- En **Economía** parece advertirse en su normalmente reconocido fundador

ADAM SMITH (1776)

Interés individual

Mano invisible

- Pero...empiezan a aparecer **anomalías científicas**, las teorías no predicen adecuadamente.
- **Herbert Simon** (desde 1950) acuña la **Racionalidad Acotada**,

Los seres humanos **no** son omniscientes, deciden entre lo que conocen, buscando **satisfacer**, en lugar de maximizar

Dice **Simon**:

“Si los economistas se despojaron de su concepto de racionalidad, e incluyen en el todo lo que los hombres inteligentes hacen, se encontrarían que es mucho lo que pueden tomar de otras ciencias”.

Simon (1978)

Alfred Marshall (1920)

Su famoso libro “Principios de Economía” comienza diciendo:

“ La economía es una ciencia psicológica”

John M Keynes

El famoso economista británico señala, avanzando en aspectos psicológicos de la economía:

“Más probablemente, que de nuestras decisiones pueda ser algo positivo, en sus consecuencias en adelante, solo pueden ser tomada como resultado de los ANIMAL SPIRITS- un espontáneo deseo para actuar más, que de la inacción y no como el resultado del promedio ponderado de los beneficios multiplicados las probabilidades”.

Daniel Kahneman

“La falla en el modelo racional está en el cerebro humano que ella requiere; ¿Quién puede diseñar un cerebro que pueda tener una performance que esté en consonancia con el que el modelo requiere?”

El retorno de las emociones

- Las anomalías encontradas fueron dando paso a explicaciones más elaboradas para interpretar la realidad.

El retorno de las emociones

Las emociones han sido, hasta hace poco largamente ignoradas por la economía

El retorno de las emociones

- Emoción viene del latín “*emotionis*”, que significa movimiento, impulso.
- Se dan en el cerebro, órgano extremadamente complejo pero también del cuerpo

En el cerebro existe una usina que genera gran parte de su actividad. Este es el

Sistema límbico,

Pero también otra parte del cerebro es importante no solo para la razón sino también por las emociones que es:

Pre frontal cortex

- De la Razón a las Emociones
- De Descartes a Damasio

Emociones

- La economía no incorpora las *emociones*, ya sea porque son conceptos complejos y poco dóciles a la hora de modelizar o, se han supuesto transitorias, y por tanto, poco relevantes.

Emociones

- **En economía hay poca clínica.**
- **Basicamente se trabaja con paraclínica**

Emociones

- Los avances en la paraclínica económica, han sido incuestionables en nuestra disciplina. Esto es, exámenes y estudios las mas de las veces cuantitativos, modelos de economía matemática, de econometría. Han sido un avance notable, para complementar y refinar los diagnósticos.

Emociones

- Sin embargo, es necesario y definitorio incorporar la visión clínica al componer un diagnóstico económico adecuado, (Pascale, 2009). Esto es, el análisis basado en la observación frontal y directa de los hechos, su historia, su capacidad de interpretación, donde el uso de técnicas investigativas cualitativas toma más relevancia

Emociones

- Qué son las emociones?

Emociones

- Estas tienen:
 - Antecedentes cognitivos
 - Objeto intencional
 - Excitación fisiológica: así como punzadas, pinchazos
 - Expresiones fisiológicas:
 - Postura sanguínea, inflexiones de voz.
 - Valoración
 - Tendencias a la acción

Emociones

- Emociones esperadas
- Emociones inmediatas

(Loewenstein y Rick) 2006

Emociones

- **Emociones esperadas:** son las anticipadas ocurridas como consecuencia de resultados asociados con diferentes cursos de acción
- **Emociones inmediatas:** se experimentan en el momento de la elección

Emociones

- Las emociones esperadas pueden diferenciar las decisiones en perfecta consistencia con la idea que la gente busca maximizar UE (utilidad esperada).

Emociones

- Las emociones inmediatas son clave para entender cuando el modelo de comportamiento racional es válido o no.

En algunos casos algunas de ellas causan irracionalidad, gente fuera de control, lo que quiere decir que las decisiones están basadas mas que nada en emociones inmediatas mas que en esperadas

- La toma de decisiones:
 - Razón y emociones

Emociones

- La teoría económica estándar, sólo incorporó la *razón*, a sus proposiciones. Las *emociones*, por el contrario, no están incorporadas al cuerpo de los modelos.

Emociones

- Las modernas teorías hablan de procesos duales. Loewenstein y O'Donoghue – 2004
- Pero también:
 - Sistemas duales se encuentran en Platón, en la República.
 - En Adam Smith en la teoría de los sentimientos morales.
 - Shefrin y Thaler (1981)

Emociones

- La razón, en la toma de decisiones compite con las emociones y, muchas veces pierde, frente a éstas.

Emociones

- Loewenstein y Rick en su modelo dual, entienden que el comportamiento de una persona es el resultado de una interacción entre un ***sistema deliberativo*** que toma opciones en línea con la teoría económica estándar y un ***sistema afectivo***.

Emociones

- Según los autores ese modelo provee un marco de referencia conceptual para entender muchos comportamientos que se distancian de las teorías tradicionales.

Emociones

- En suma si bien buena parte de los autores hablan de una interacción entre emociones y razón en la toma de decisiones. **Muchos estiman que en su gran mayoría parten de las emociones y que la razón básicamente busca andarivelar los resultados de las mismas.** Entre otros Facundo Manes tiene esta posición.

Confianza

- **Ha sido un supuesto dado por sentado de las teorías económicas convencionales**

Confianza

- Pocos pero valiosos autores han alertado sobre la importancia de la confianza en la economía
 - Arrow 1972 – “virtualmente toda transacción económica tiene dentro de si misma un elemento de confianza como ciertamente toda transacción conducida a través de un periodo de tiempo”

Confianza

- Dasgupta 2000 – “confianza es esencial en todas las transacciones y aun los economistas rara vez discuten el tema... en los modelos standard de una economía de mercado, es tomada como un supuesto dado que esta siempre presente”

Confianza

- Akerlof y Shiller 2009 – “los economistas tienen una visión restringida del concepto de conducta y su importancia en la economía, considerando a la misma como racional”.

La Confianza – Activo Intangible

Las sociedades sanas tienen en la confianza, un pilar fundamental para su funcionamiento.

Confianza: definición de consenso

- *Para Rousseau et al (1998): “Confianza es un estado psicológico que comprende la intención de aceptar ser vulnerable, basado en las expectativas positivas de las intenciones o comportamiento del otro.”*

Confianza: definición de consenso

- En general, las definiciones de confianza ubican en su centro la idea de “*vulnerabilidad*” a las acciones de otro.

La incertidumbre

- *La incertidumbre como condición fundamental para la confianza*

La incertidumbre

- Cuando uno deposita confianza en otro, está asumiendo riesgos.
- ***La confianza toma importancia, en los contextos inciertos.***

La incertidumbre

- La falta de confianza aparece y crece, junto con la existencia de incertidumbre. Es en esta donde se expande.

Objetivo

- Para Luhman (1979), la función de la confianza es transformar la incertidumbre objetiva en certidumbre subjetiva.
- ***el objetivo de la confianza es reducir la percepción del riesgo y la incertidumbre.***

Objetivo

- “*paradoja riesgo-confianza*”
 - para desarrollar confianza se deben asumir comportamientos riesgosos con el fin de reducir la percepción del riesgo y la incertidumbre.

Pascale y Pascale, 2010

La confianza en la economía

La confianza como causa.

- En el campo económico, frecuentemente se visualiza a la ausencia o debilitamiento de la confianza como fuente de problemas.
- En los países desarrollados, los autores encuentran que el PIB crece 1% cada 15% que se incrementa el número de personas que tiene confianza en su país.

La confianza como causa

La crisis cambiaria y financiera de 1982

La crisis mundial 2007-2008

La confianza como efecto

- Favorece:
 - **Crecimiento económico**
 - **Estabilidad Macroeconómica**

Confianza y crecimiento

- *Zak y Knack (2001)*
- Afectan negativamente el funcionamiento de la economía:
- Distancia social entre principal y agente
- Instituciones débiles
- Sanciones sociales débiles e ineficaces

Confianza y Crecimiento

- *Zak y Knack (2001)*
- **La confianza afecta significativamente el crecimiento económico.**

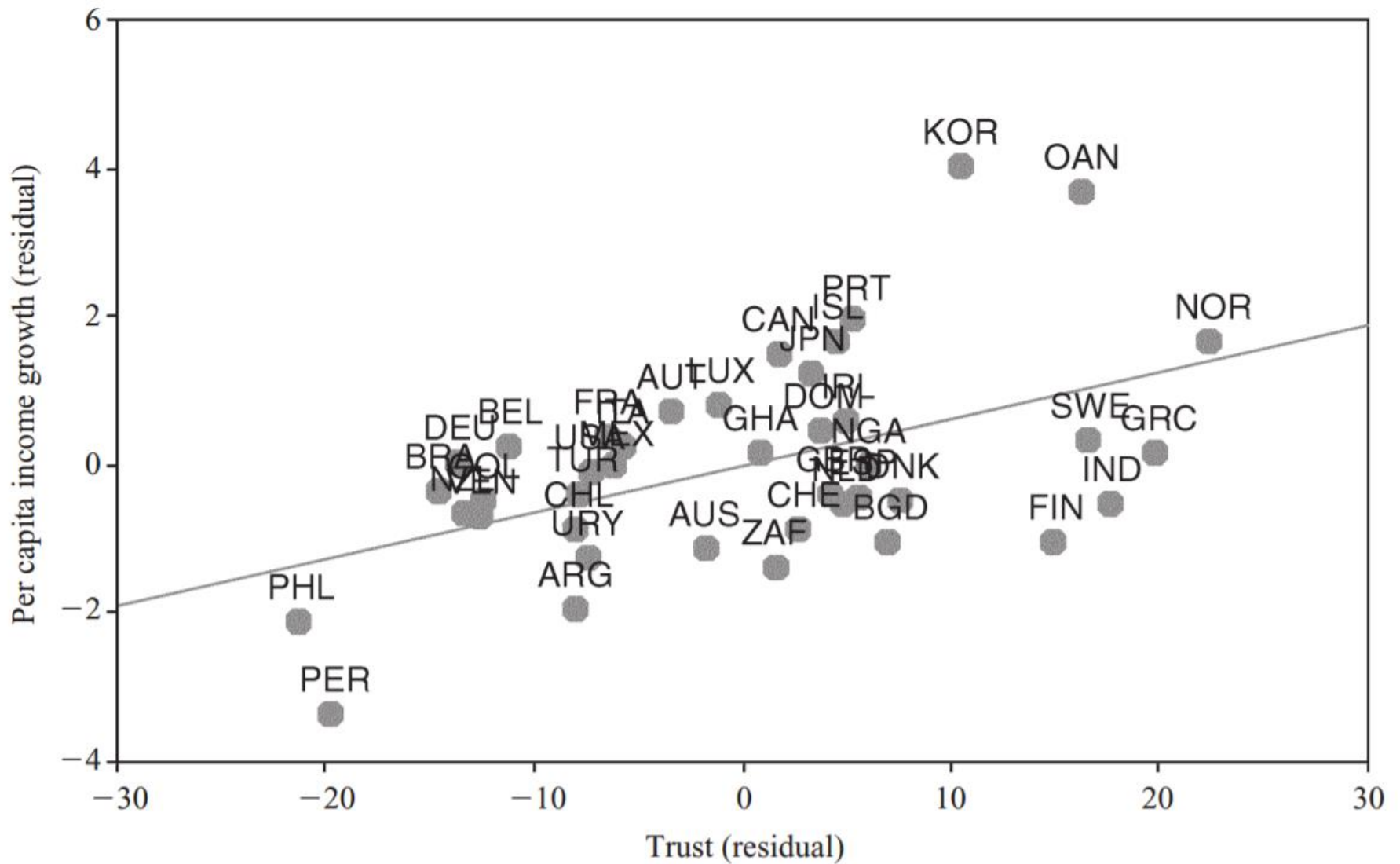
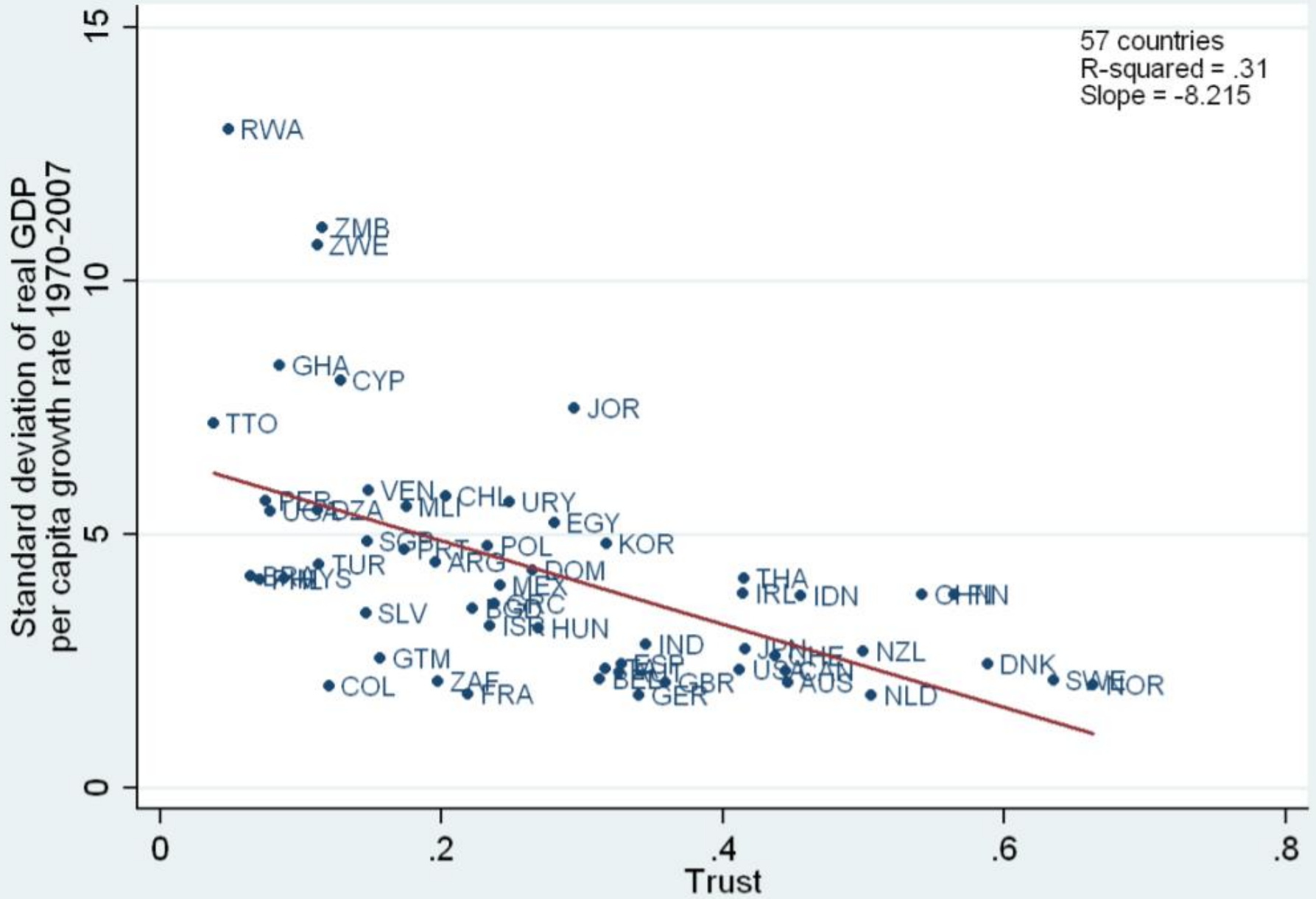


Fig. 1 *Trust and Growth (partial plot)*

Confianza y estabilidad Macroeconómica

- *Sangnier (2010)- OECD*
- **Mayor confianza está asociada a una menor inestabilidad macroeconómica.**
- En el tiempo y en el espacio
- La confianza reduce la volatilidad de las inversiones, pero no la volatilidad de las inversiones públicas.



Niveles de Confianza

- Nivel Individual
- Nivel Grupal
- Nivel Sistémico

Determinantes de la Confianza

- *Confianza individual*
 - *conocimiento y competencia*
 - *honestidad y apertura*
 - *compromiso, preocupación y cuidado*
 - *capacidad de consenso*

Determinantes de la Confianza

- *Confianza grupal*
- Otros factores determinantes de la confianza grupal
 - Identidad de valores

Determinantes de la Confianza

Confianza sistémica incluyendo Gobiernos

- *Andamio de la economía*
- *Estado de ánimo de la gente*
- *Accountability*
- *Uso de tecnología electrónica para fortalecer la transparencia*
- *La participación ciudadana*
- *Percepción de eventos inciertos*
- *Papel de las comunicaciones que involucran riesgos y,*
- *La incertidumbre proveniente de otros gobiernos*

Liderazgo y confianza

- Liderazgo es: *un proceso a través del cual un individuo influencia a un grupo de individuos a lograr un objetivo común.* (Northouse, 2007).

Liderazgo y confianza

- Hay una asociación positiva muy grande entre liderazgo y confianza.