



### La economía de la felicidad

**Ni el hombre es tan racional ni el mercado, tan ideal. Una economía para la felicidad no puede depender exclusivamente de la acumulación de riqueza.**

A raíz de una columna titulada '¿Quién quiere un BMW?', me invitaron a participar en un conversatorio sobre la economía de la felicidad. Mis sinceros reclamos de ignorancia sobre el tema no tuvieron efecto. Acepté porque era para celebrar los 55 años de Eafit, así que estuve conversando con dos muy buenos economistas colombianos: el decano Juan Felipe Mejía y el profesor Eduardo Lora.

Coincidimos en una posición no ortodoxa, pero que toma fuerza hoy: la economía que ve el éxito en el crecimiento constante del PIB y en el enriquecimiento personal no garantiza la felicidad de la gente. No se trata con eso de predicar la virtud de la pobreza ni de presentar al mercado como una amenaza. Solo se pide cautela ante los pilares asumidos como ciertos por muchas escuelas: el hombre como un Homo aeconomicus y el mercado como mecanismo de ajuste infalible.

El Homo aeconomicus ha sido adoptado para modelar el comportamiento humano. Diferentes definiciones coinciden en que se trata de una persona racional, que decide y actúa con conocimiento para lograr el máximo de beneficio por su esfuerzo. ¿Pero es así? Hay jóvenes que se ponen una camiseta colorida, viajan en un bus 12 horas para llegar a un estadio donde gritan 90 minutos hasta perder la voz, y regresan viajando otras 12 horas. Después afirman que fue el momento más feliz de sus vidas. Díganme si hay acá algo de racionalidad.

El psicólogo y premio nobel de Economía Daniel Kahneman ha mostrado analítica y experimentalmente que las decisiones humanas son con frecuencia irracionales. La gente predice afectivamente, tiende a generalizar a partir de hechos anecdóticos, confunde la asociación o sucesión de hechos con una relación de causa-efecto y tiene una aversión tal a la pérdida que la hace calcular muy mal sus probabilidades de éxito en una empresa.

En su libro *Pensando rápido y lento*, propone la existencia de dos sistemas de pensamiento (soportados también por la neurofisiología). En el sistema rápido predominan lo emocional y lo intuitivo; en el lento, lo racional. Su discípulo y colega



## Sala de Prensa

Richard Thaler, profesor de la célebre escuela de la Universidad de Chicago, describe dos estereotipos. Quien decide con el primer sistema es el Humano y quien lo hace con el segundo, el Econo. El Humano es Homero Simpson: simple, impulsivo, emocional, intuitivo y torpe. El Econo es Mr. Spock, de Star Trek: frío, racional, calculador y frecuentemente acertado. Parece que la gente normal es una mezcla en diversas proporciones de Homero Simpson y Mr. Spock, así que el Homo aeconomicus de los clásicos no es real.

Por otro lado, el mercado también tiene problemas. En su forma extrema fue representado por la llamada “mano invisible” de Adam Smith, famoso por su afirmación de que “no es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés”. Con eso planteaba que el mercado genera un equilibrio que finalmente encuentra no solo la mejor solución, sino la más virtuosa.

Mis profesores, cuando explicaban la ley de los gases ideales, nos advertían que había que imaginar que las moléculas eran esferas perfectas que rebotaban con total elasticidad. Pero, en la realidad, ni son esferas ni son elásticas. Lo mismo pasa con el mercado: no es un sistema ideal. Los individuos no se mueven (ni rebotan) libremente, los intereses no están todos en las mismas condiciones de competencia.

Posiblemente la economía se desarrolló así porque sus premisas son plausibles y simplifican el comportamiento del mercado; pero ni el hombre es tan racional ni el mercado, tan ideal. Una economía para la felicidad no puede depender exclusivamente de la acumulación de riqueza.

Diario El Tiempo, 1 de Octubre de 2015. Edición virtual.