

Hoevel, Carlos

Sobre las causas psicológicas de la crisis financiera

Consonancias Año 11 N° 40, 2012

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central “San Benito Abad”. Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Hoevel, Carlos. “Sobre las causas psicológicas de la crisis financiera” [en línea]. *Consonancias*, 11,40 (2012).
Disponible en:
<http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/sobre-causas-psicologicas-hoevel.pdf> [Fecha de consulta:]

Sobre las causas psicológicas de la crisis financiera

Carlos HOEVEL

La crisis y los modelos reduccionistas

Muchos economistas del comportamiento argumentan que los prestatarios, los prestamistas, los bancos de inversión, los agentes financieros, las agencias de *rating*, los reguladores y los inversores finales que intervinieron en la crisis financiera del 2008 no mostraron el tipo de comportamiento racional esperado por los economistas convencionales. Por el contrario, creen que una crisis tan grave y extendida fue provocada por una serie de irracionalidades psicológicas en todos estos actores en el nivel de la cognición, la emoción y el comportamiento. Partiendo de este punto de vista psicológico, es posible entender cómo la crisis tiene sus raíces en una dimensión mucho más profunda de los seres humanos que va más allá de lo que los modelos habituales suponen al describir las conductas de los agentes económicos.

En efecto, un papel crucial en la génesis de la crisis fue el de los modelos, cálculos computarizados y predicciones abstractas basadas en presupuestos antropológicos en extremos limitados.

Piénsese solamente –ejemplifica el economista italiano Stefano Zamagni– en mecanismos tales como el *program trading* computarizado, que es algo análogo a un acelerador de partículas, el cual amplifica, de modo pro-cíclico, la tendencia al alza y a la baja del mercado de valores de la bolsa. Es evidente que una burbuja especulativa de las proporciones que hoy conocemos, jamás se habría podido realizar sin esta “burbuja mental” que ha hecho creer a tantos que sería posible reducir el riesgo a cero, desde el momento en que se hubiese logrado esparcirlo entre un número suficientemente elevado de operadores. Pero el riesgo, si existe, puede ser desplazado o reducido pero nunca anulado. (Zamagni, 2009:2).

Estos modelos predictivos se basaban en el supuesto de que era posible reemplazar una mente viviente abierta a realidades concretas con lo que el investigador en sociología financiera Donald MacKenzie llama *pruebas mecanizadas*. De hecho, después de haber investigado durante el último medio siglo las interrelaciones de la computación, el riesgo y las demostraciones matemáticas en la mayoría de los aspectos de nuestras vidas privadas y sociales, dicho estudioso llegó a la conclusión de que, incluso admitiendo la introducción de una dosis importante de mecanización y de informatización en nuestros procesos cognitivos, no podemos obviar la necesidad de apoyarnos en nuestra capacidad humana de juzgar las cosas por nosotros mismos (MacKenzie, D., 2004).

Conformismo

La ausencia de una contrastación de las pruebas mecánicas con la experiencia y la intuición del sentido común personal que estuvo detrás de muchos análisis convencionales que precedieron a la crisis implicó el problema de no tener en cuenta

la comprensión intersubjetiva de las interpretaciones que tienen los agentes de los incentivos materiales, [y el] oscurecimiento del alcance completo de la agencia [...] al sugerir que los agentes de forma bastante automática y sin problemas responden a los cambios materialistas de maneras fácilmente predecibles. (Widmaier, Blyth & Seabrooke, 2007:748).

En efecto, contradiciendo la idea de que las personas actúan de forma racional en todas las situaciones, aun en aquellas en las que se encuentran bajo el fuerte influjo del ambiente, Nicholas Barberis –quien pertenece a la Yale School of Mana-

gement— postula que el conformismo, el pensamiento de grupo, la obediencia y la difusión de la responsabilidad fueron algunos de los factores psicológicos más importantes que facilitaron la crisis. Por conformismo se entiende la fuerte tendencia a adaptarse a lo que el grupo al que uno pertenece está haciendo, incluso cuando uno cree que lo que se está haciendo está equivocado, es malo o no tiene sentido. Barberis sostiene que, en algún nivel, los bancos eran conscientes de que había serios problemas con sus negocios y modelos económicos pero, como resultado de estas fuerzas psicológicas, se autoengañaron pensando que todo estaba bien. Así, aunque algunos banqueros y ejecutivos veían los problemas, se mantuvieron en silencio a causa de esta conformidad.

Diversos experimentos muestran que el conformismo y la obediencia ciega aumentan con la fuerza y la inmediatez del grupo, especialmente cuando este está aislado de otras opiniones, tiene un líder fuerte o se encuentra bajo una situación estresante (Barberis, 2009). En opinión de Robert Shiller —el economista del comportamiento que predijo la crisis—, contrariamente a los argumentos convencionales de la corriente principal, que señalan la información asimétrica como principal causante de la crisis, el problema central fue, en realidad, una “cascada de información” caracterizada por la sumisión de los individuos a un “pensamiento colectivo” y por el abandono de un examen personal y crítico de esta información (Shiller, 2008).

Lo que los economistas del comportamiento como Barberis y Shiller afirman sobre el microclima de pensamiento de grupo y las opiniones conformistas coincide muy bien con la vívida descripción de las salas de operaciones (*trading rooms*) dada por los investigadores financieros Donald MacKenzie y Hardie Iain. Lo que más impresionó a estos últimos, dedicados durante años a realizar un trabajo de campo en los *hedge funds*, fue cómo incluso la disposición física de los elementos en los *trading rooms* tendía a la suspensión de la reflexión personal y al refuerzo de la colectivización del propio yo, potenciado por el uso de las nuevas tecnologías comunicacionales. Por ejemplo, los escritorios de estas salas, en lugar de estar distribuidos para lograr privacidad, forman en general un rectángulo en la mitad de las habitaciones y todos los ocupantes de las sillas se enfrentan normalmente hacia el interior con el fin de inducir a un control y una visibilidad

mutuas. También hay más pantallas de computadoras que ocupantes y, en general, estas interfieren en la línea visual cuando las personas están sentadas. Por otra parte, las teleconferencias grupales o los mensajes de correo electrónico con múltiples destinatarios amplían el “cuerpo” del pensamiento colectivizado hacia afuera del recinto físico de trabajo (MacKenzie, 2009). Al fuerte conformismo que dominaba estos pequeños grupos organizados hay que sumarle el que dominó a millones de personas comunes en todo el mundo que participaron con sus inversiones desinformadas y acrílicas, en este verdadero “rebaño” globalizado.

Disonancia cognitiva y aversión a la ambigüedad

De acuerdo con los economistas del comportamiento, otro fenómeno psicológico que hizo posible la crisis fue el de la llamada “disonancia cognitiva” y la “aversión a la ambigüedad”. Este fenómeno consiste en el hecho tan generalizado y habitual de que las personas tienden a no estar dispuestas a llevar adelante una acción que entra en conflicto con sus imágenes positivas preconcebidas. Con el fin de reducir la sensación de malestar frente a nuevas realidades problemáticas, la gente suele tender a manipular y reforzar sus creencias no examinadas y a autoconvencerse de que todo está bien. Por lo tanto, incluso si piensan que algo está mal, o si dudan o sienten alguna ambigüedad al respecto, no continúan pensando para encontrar otras opciones, sino que encierran el problema dentro de una cómoda fórmula abstracta o convencional, un cliché o un prejuicio, y simplemente siguen adelante (Barberis, 2009). Lo que permite a la gente a comportarse de esa manera es una transformación profunda de sus capacidades cognitivas en relación con la realidad. De hecho, con el fin de negociar los bonos, divisas y derivados procedentes de todos los continentes y culturas, los agentes financieros están obligados a adaptar la infinita complejidad del mundo a patrones lo suficientemente simples de entender como para poder elegir el curso de acción más rápido y eficaz (MacKenzie, 2009).

Exceso de optimismo e *hybris*

Una tercera pauta psicológica de conducta verificada durante la génesis de la crisis fue la integrada

por el exceso de confianza y el optimismo exagerado. Según economistas del comportamiento, el primero de los factores llevó a los agentes financieros a sobreestimar sus pronósticos y a predecir futuros movimientos de precios de la vivienda con más precisión de la que podían. Además, el segundo hace que la gente piense que es más probable que los reveses ocurran a otras personas que a ellos mismos. Por otra parte, el exceso de confianza se vio confirmado por la inutilidad aparente de toda reflexión y por las perspectivas de grandes ganancias para quien fuera lo suficientemente audaz como para lanzarse hacia adelante sin pensar: “usted no va a hacer ningún dinero pensando en ello. Olvídense de eso y siga adelante”. (MacKenzie, 2009).

Pero ¿cuáles son las fuentes de este comportamiento? De acuerdo a Peter Koslowski, la raíz del optimismo exagerado puede ser bien descrita utilizando el término griego *hybris*. En efecto, “la *hybris* es una compleja constelación conductual y actitudinal de orgullo exagerado combinado con una percepción irrealista del mundo exterior” (Koslowski, 2011). El clima de elogio excesivo y las recompensas abundantes aconsejadas por los economistas convencionales para mejorar la productividad condujeron a muchos agentes financieros a ser indulgentes con su orgullo, su sobreestimación y, por lo tanto, con una desproporcionada toma de riesgos que incluyó una fuerte pérdida del sentido de la realidad.

Con el tiempo –agrega Koslowski– la *hybris* engendra un sentido de superioridad absoluta sobre los demás. Cuanto más tiempo se sostenga esta constelación, mayor será la fuerza de la *hybris* y más poco probable que quien sufre de ella se libere de las anteojeras de la *hybris* y reconozca la realidad tal cual es. La *hybris* conduce a la disminución del rendimiento debido a que quien la padece no solo es ciego a la realidad, sino que es afectado por la incapacidad provocada por la arrogancia a cooperar con los demás y buscar soluciones conjuntas a los nuevos desafíos –la necesidad de hacer frente a los cambios en el contexto organizacional– como por ejemplo, cambios en la empresa en el caso del *manager*, y cambios en el Estado en el caso del político. Las recompensas extrínsecas refuerzan la *hybris*. También en este caso, las bonificaciones de los gerentes financieros tienen un efecto adverso reforzando la arrogancia y el auto-engrandecimiento, mientras que disminuye el realismo de

sus percepciones del mundo exterior (Koslowski, 2011:183-184).

En la misma línea, de acuerdo al especialista en ética económica de la Universidad de Lovaina, Luk Bouckaert, la seguridad aparente de las técnicas y modelos

encandiló a las personas para que no se dieran cuenta de las consecuencias y no pudieran anticipar la catástrofe, del mismo modo que en las tragedias clásicas donde la caída del héroe siempre es precedida por una incapacidad para comprender las ambigüedades y la fragilidad de lo que está sucediendo. Un proceso de miopía moral e *hybris* siempre precede a la catástrofe (Bouckaert, 2008/2009:10).

Pérdida de libertad y conducta adictiva

El análisis de las causas psicológicas revela otro fenómeno de la crisis de los derivados: la pérdida de libertad y la tendencia a la adicción. Ciertamente, es sabido el problema creciente que representa la adicción a estupefacientes en ciertos sectores de la industria financiera. Sin embargo, el fenómeno de la adicción va mucho más allá de las drogas propiamente dichas. De hecho, en los últimos meses después de la crisis, el Banco de Pagos Internacionales (Bank for International Settlements) anunció que los productos financieros deben ser sometidos a registro como las drogas para frenar el acceso del inversor hasta que su seguridad esté demostrada. Adoptando un esquema análogo a la jerarquía de control de la disponibilidad de productos farmacéuticos, el BIS, que actúa como un foro para los bancos centrales del mundo, informó en su reporte anual que los valores más seguros, al igual que los medicamentos sin receta, estarán disponibles para su compra por todo el mundo. Luego habrá instrumentos financieros disponibles solo para aquellos con una autorización, al igual que los medicamentos recetados. Otro nivel más abajo será el de los valores disponibles solo en cantidades limitadas de acuerdo a una preselección de personas e instituciones, como las drogas en los ensayos experimentales. Por último, en el nivel más bajo estarán los valores que se consideran ilegales (BIS, 2009).

Este informe, que compara los derivados con sustancias químicas altamente peligrosas, es particu-

larmente interesante porque revela la dimensión de compulsión y adicción experimentado por los agentes financieros y la gente común durante la crisis. Cuando se utilizan adecuadamente, los derivados –al igual que los medicamentos nuevos aprobados– son útiles para el aumento de la rentabilidad, la gestión del riesgo e incluso para ayudar a los pobres. Pero del mismo modo que ocurre con las *drogas de diseño*, el abuso de estos instrumentos financieros puede ser mortal. A través de ellos, mucha gente empezó a pensar que no estaba ya más sometida a ningún límite y era lo suficientemente potentes como para poder traspasar todas las barreras de manera indefinida.

Necesidad de cambios en la enseñanza de la administración y de la economía

Para quienes somos profesores en las carreras de economía y administración de empresas es fácil comprobar cómo muchos estudiantes buscan que se les enseñen instrumentos mediante los cuales puedan encontrar respuestas exactas y fácilmente aplicables para complejos problemas sociales y humanos. Esta pretensión, propia de la adolescencia, es favorecida y fomentada por el estado actual de las mismas disciplinas económicas, dominadas en buena medida por lo que se denomina el *mainstream* o corriente principal de la ciencia económica de la administración de empresas. Según Michael Naughton, especialista en ética empresarial de la Universidad de Saint Thomas, Estados Unidos, “los primeros principios de estas disciplinas son en general metodológicos y amorales, por lo que descartan cualquier responsabilidad moral profesional. Warren Bennis y James O’Toole, en un artículo sumamente crítico sobre la educación en los negocios en el *Harvard Business Review* (“Cómo las facultades de ciencias económicas perdieron su camino”), explican que las facultades de ciencias económicas han adoptado un modelo de excelencia académica que refleja un modelo científico

“basado en el falso supuesto de que los negocios son una disciplina académica como la química o la geología cuando, de hecho, los negocios son una profesión y las facultades de ciencias económicas son escuelas profesionales”. Este modelo científico de la administración de empresas ha sido influenciado por la cuantificación de la economía y las finanzas (Naughton, 2008/2009:35).

El actual modelo científico-técnico de enseñanza capacita a los estudiantes para pensar en compartimentos, pero no los prepara de ningún modo para ver el todo, en especial, cuando este se relaciona con el carácter psicológico, social y moral de las relaciones humanas. “Cuando la educación empresarial adopta un modelo científico por sobre un modelo profesional –agrega Naughton– se reduce a sí misma a una capacitación técnica y no logra generar en el alumno una comprensión más profunda de la práctica empresarial. No debería sorprendernos que aquellos capacitados en nuestras universidades con este tipo de formación actuaran de una manera que propiciara nuestra crisis financiera actual”. Como señala agudamente Ricardo Crespo, ya Platón en el *Protágoras* criticaba el intento de reemplazar el azar incierto por la previsibilidad técnica. Esta pretensión solo puede lograrse mediante una errónea simplificación de la realidad que, en el fondo, lleva a su falsificación con todas las terribles consecuencias del caso.

El análisis de las causas psicológicas de la crisis –así como también el de otras causas políticas, sociales o culturales que no hemos tratado en este artículo– debería llevarnos a la conclusión de que es necesario restablecer gradualmente en los departamentos de economía, de administración y de contabilidad, un tipo de formación que coloque en su justo lugar la exagerada importancia que hoy se da a los modelos matemáticos y ponga a los estudiantes en contacto con las nuevas corrientes de pensamiento económico, con las perspectivas de otras disciplinas y con la realidad social y cultural en general. Tal como sostiene Crespo,

antes que las herramientas (modelos, etc.), que deben quedar para un segundo ciclo, los economistas deben aprender filosofía política, historia, sociología, psicología, antropología, filosofía moral e incluso literatura. De esto se dio cuenta Lionel Robbins, aunque un poco tarde. Solo así formaremos verdaderos economistas políticos que no harán barbaridades. En efecto, los grandes economistas fueron grandes porque antes fueron humanistas: pensemos en Adam Smith, John Stuart Mill, Carl Menger, Ludwig von Mises, John Maynard Keynes, Friedrich von Hayek, Joseph Schumpeter, Herbert Simon, Albert Hirschman (Crespo, 2008/2009:28).

En esto es clave el papel que tienen las facultades de ciencias económicas, en especial aquellas de las

universidades católicas, que tan poco han hecho para fortalecer moral y espiritualmente a los agentes financieros para que resistan las tentaciones éticas del sistema. De hecho, especialmente en los Estados Unidos, es posible comprobar cómo las universidades católicas han sufrido lo que Michael Naughton denomina “la pendiente resbaladiza de la inclusión”. En efecto, la identidad de estas instituciones se fue desdibujando en la medida en que cada universidad católica se iba integrando al sistema de universidades, adaptándose a las exigencias de los rankings y evaluaciones universitarias, y aceptando sin ninguna mirada crítica las tendencias intelectuales a la moda en las distintas disciplinas. En el caso de las ciencias económicas, sostiene Naughton,

este reduccionismo cortó el vínculo de las universidades con la tradición moral y espiritual de las instituciones que las respaldan. Las facultades de ciencias económicas se han vuelto más fieles a su disciplina que a su institución, por lo que asimilaron los primeros principios de su disciplina e ignoraron sus propios compromisos institucionales (Naughton, 2008/2009:35).

De allí que sea fundamental para las universidades católicas recuperar la identidad y buscar por todos los caminos una enseñanza más amplia, rica y profunda de las ciencias económicas.

Referencias

- AKERLOF, G. A y SHILLER, R. J. *Animal spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton, Princeton University Press, 2009.
- BARBERIS, N. *The Psychology of the Financial Crisis*. Lecture delivered at the Association of Yale Alumni Reunion Weekend, 2009. Online: http://www.univsource.com/edu-channels/show-video/The-Psychology-of-the-Financial-Crisis__gh_EblPcnSk.html.
- BIS 79th Annual Report. Report presented at the Bank's Annual Meeting in Basel, Switzerland, February, 2009. Online: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2009e.htm>.
- CRESPO, R. “Sobre las causas de la crisis”, *Cultura económica*, nº 73-74, diciembre 2008-mayo 2009: págs. 28-29.
- JANIS, I. L. *Groupthink: psychological studies of policy decisions and fiascos*. Boston, Houghton Mifflin 1983.
- KOSLOWSKI, P. *The ethics of banking. Conclusions from the Financial crisis*, Amsterdam, Springer, 2011.
- MACKENZIE, D. *An engine, not a camera: how financial models shape markets*. Cambridge, MA: MIT Press, 2006.
- *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*. Oxford, Oxford University Press, 2009.
- *Mechanizing Proof: Computing, Risk, and Trust*. Cambridge, MA: MIT Press, 2004.
- “The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge”, *American Journal of Sociology*, vol. 116, nº 6 Mayo 2011: págs. 1778-1841
- MACKENZIE, D., MUNIESA, F. y SIU, L. (eds.). *Do economists make markets?: on the performativity of economics*. Princeton, Princeton University Press, 2007.
- NAUGHTON, M. “Una gran oportunidad para una reforma moral”, *Cultura Económica*, nº 73-74, diciembre 2008-mayo 2009: págs. 34-38.
- SHEFRIN, H. *Beyond greed and fear: understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford, Oxford University Press 2002.
- SHILLER, R. J. *The subprime solution: how today's global financial crisis happened, and what to do about it*. Princeton, Princeton University Press 2008.
- WÄRNERYD, K. E. *Stock-market psychology: how people value and trade stocks*. Northampton, Edward Elgar Publishing, 2001.
- WIDMAIER, BLYTH & SEABROOKE. “Exogenous Shocks or Endogenous Shocks or Endogenous Constructions? The Meanings of Wars and Crises”. *International Studies Quarterly*, vol. 51, nº 4, 2007: págs. 747-759.
- ZAMAGNI, S. *La lezione e il monito di una crisi annunciata*, 2009. Paper presented at the University of Bologna.