

EL ESTUDIO APARECE EN EL ÚLTIMO NÚMERO DE LA REVISTA ESTADOUNIDENSE 'PNAS'

Analizan la dimensión social de la globalización desde la 'economía del comportamiento'

Un equipo internacional en el que participa el economista Enrique Fatás, de la Universidad de Valencia y de la de Texas (EE UU), ha analizado las decisiones económicas de miles de personas en Irán, Sudáfrica, China, Estados Unidos, Argentina e Italia. La conclusión, el nivel individual de participación en el proceso de globalización determina positivamente la voluntad de invertir en la resolución de problemas globales, como el cambio climático o las crisis económicas y humanitarias de escala planetaria.

SINC

3/3/2009 16:39 CEST



El estudio enfatiza la importancia del nivel individual de participación en el proceso de globalización. Foto: One Laptop Per Child.

Por primera vez un equipo de investigadores ha constatado que, de manera

sistemática, la exposición y participación en redes globales como internet tiene un efecto de primer orden en el comportamiento económico, y elimina la distancia social entre las personas y los grupos, incrementando la disposición a participar en la resolución de conflictos y problemas globales.

Más allá de su edad, su participación en organizaciones sociales y políticas locales, su nivel de educación, su procedencia social, el país en el que vivan o incluso su hábitat (urbano o rural), la variable clave que explica la voluntad individual de participar en la solución de estos problemas es su exposición a los diversos tentáculos de la red", explica a SINC Enrique Fatás, uno de los autores del estudio, director del Laboratorio de Investigación en Economía experimental (LINEEX) de la Universidad de Valencia) y profesor asociado al CBEES (Center for Behavioral and Experimental Economic Science) de la Universidad de Texas en Dallas (EEUU).

El estudio ha sido desarrollado por un grupo de científicos, procedentes de diversas disciplinas (ciencia política, psicología social, economía) y de cinco prestigiosas universidades de Estados Unidos y Europa.

Según este trabajo que aparece esta semana en la revista estadounidense *PNAS*, "la red global que conecta a personas que viven en apartados rincones del planeta está provocando un cambio en la manera en la que sus habitantes perciben los problemas colectivos de una dimensión global".

Cuanto más globalizado es el individuo (en Teherán, en La Pampa o en Ohio), e independientemente de todos los otros factores analizados, mayor es su disposición a interiorizar los costes de las soluciones de estos problemas", afirma Fatás.

Primer estudio global

En el primer estudio global de estas características, el grupo de científicos ha analizado el proceso de toma de decisiones en entornos tan diferentes como Irán, China, Argentina, Sudáfrica, Italia y Estados Unidos.

"Es la primera vez que se realiza un estudio de campo de estas dimensiones", afirma a SINC Fatás. "Las decisiones económicas han sido analizadas *in situ*, sobre el terreno, observando las decisiones económicas

simuladas en las que eran emparejados con otros participantes procedentes de diferentes comunidades locales, nacionales e internacionales".

Dado que los participantes obtenían por su participación en el estudio importantes cantidades económicas (a veces equivalentes a la renta de varios meses), sus decisiones se consideran representativas de decisiones económicas reales.

"No hay ninguna variable que explique mejor que nuestro IGI (*'Individual Globalization Index'*, una medida de la exposición y participación en redes globales), la disposición a invertir en Bienes Públicos Globales" (como la preservación del medio ambiente a escala global), continúa Fatás.

"Todavía es más interesante constatar que ni siquiera es necesario que el sujeto participe activamente en las redes: su exposición a las mismas es suficiente para generar un cambio significativo de su conducta, independientemente de la apertura económica o política del país", argumentan los expertos.

La red "contamina" el comportamiento con su sola presencia. El estudio, en el que los sujetos tomaron decisiones sin usar ningún ordenador, en un entorno carente de contextualización cultural alguna, ha analizado además cómo las diferentes dimensiones del proceso de globalización afectan al comportamiento.

Contrariamente a lo que algunos modelos vigentes en ciencias sociales sugieren, es la dimensión social de la globalización la que explica mejor el efecto positivo de la red global sobre el comportamiento.

Economía del comportamiento

El estudio utiliza una metodología basada en el análisis de decisiones individuales realizadas en entornos controlados, donde tanto la información que reciben los sujetos como el tipo de decisiones a las que se enfrentan están bajo control.

El equipo de investigadores se ha apoyado en un proceso de selección de diversas muestras representativas de la población (estratificadas por cinco

variables socioeconómicas) que han efectuado variaciones del mismo estudio en áreas urbanas y rurales de una serie de países escogidos por sus diferentes niveles de apertura económica y social, y de integración en la economía global.

Los investigadores han recorrido en los últimos cuatro años Europa, América, Asia y África realizando este tipo de análisis, basado en la metodología denominada 'economía experimental', en todos los casos apoyados por diversos equipos de investigadores locales.

Los participantes en el estudio se enfrentaban a una serie de decisiones económicas que para ellos tenían consecuencias reales, al recibir una importante compensación económica derivada estrictamente de sus resultados en el 'experimento', que en ocasiones podía suponer el equivalente a sus ingresos de varios meses.

La economía del comportamiento es una rama de la ciencia económica que en los últimos 20 años ha revolucionado la manera de entender los procesos de toma de decisiones económicas en particular y el comportamiento humano en general.

Nacida de una aproximación esencialmente interdisciplinar, se diferencia del enfoque tradicional en economía en buscar un análisis esencialmente *positivo* que mejore nuestra comprensión del comportamiento *real* de los agentes económicos (inversores, trabajadores, consumidores, políticos, empresarios).

El enfoque normativo de la microeconomía tradicional está basado en la construcción de un aparato (esencialmente matemático) que trata de caracterizar normativamente el comportamiento: a partir de unos supuestos razonables o manejables, la economía tradicional construye modelos matemáticos sobre los que se elaboran predicciones acerca de las soluciones estables de sistemas económicos compuestos por agentes racionales, sin limitaciones cognitivas, conocedores de la racionalidad de los otros agentes y, generalmente, maximizadores de sus propios resultados económicos.

La economía del comportamiento parte de la constatación de que todos los

agentes tienen limitaciones cognitivas, que son incapaces de procesar racionalmente cantidades grandes de información, que toman decisiones de forma emocional de forma sistemática, sujetos a sesgos en el manejo de probabilidades, y que muchas veces están dispuestos a sacrificar su propio interés para satisfacer diferentes formas de preferencias sociales.

Bebiendo de la psicología social, la economía del comportamiento recurre sistemáticamente a la constatación experimental (en entornos controlados) de decisiones efectuadas por distintas muestras de la población (estudiantes de universidad, políticos, y empresarios). Esta metodología experimental fue desarrollada por los profesores Selten (Premio Nobel de Economía en 1996) y Smith (Premio Nobel de Economía 2002).

Referencia bibliográfica:

Nancy R. Buchan, Gianluca Grimalda, Rick Wilson, Marilyn Brewer, Enrique Fatas, y Margaret Foddy, "Globalization and human cooperation", PNAS, 2-6 de marzo de 2009-03-03.

Copyright: **Creative Commons**

TAGS

DESIGUALDADES | GLOBALIZACIÓN | INTERNET | REDES SOCIALES |

Creative Commons 4.0

You can copy, distribute and transform the contents of SINC. [Read the conditions of our license](#)

