



Un mercado libre que no contaba con la irracionalidad

Ubel sostiene que la naturaleza humana se contrapone a la economía

ROSARIO CORRERO *Barcelona*

La locura del libre mercado, (editorial Urano, 315 páginas) es sobre todo un libro provocador porque propone una mirada poco habitual sobre las cosas. La tesis de su autor, Peter A. Ubel, es que el libre mercado no funciona tan bien como creemos porque no tiene en cuenta la naturaleza humana, mucho menos racional de lo que cabría esperar. ¿Irrracional? Sí, "fumamos a pesar de que sabemos que nos puede provocar cáncer; pedimos créditos que exceden nuestra capacidad de pago y vivimos a horas de nuestro lugar de trabajo a pesar de que decimos que el tiempo es nuestro bien más preciado".

Está claro que en numerosas ocasiones actuamos en contra de lo que más nos conviene y es ahí donde estalla la contradicción con la economía del mercado libre, "basada en la presunción de que los seres humanos actúan siguiendo lo que más conviene a sus intereses". Lo preocupante del caso es que la mayoría de las políticas económicas se efectúan basadas en esa falsa premisa, explica Ubel.

El libro está plagado de interesantes

ejemplos de la irracionalidad de los seres humanos a la hora de elegir. El autor señala que a veces lo mesurable influye en exceso en nuestras decisiones, llevándonos a prestar poca atención a otros factores que tienen incluso un impacto mayor sobre nuestras vidas.

Muy ilustrativo es el ejemplo de un grupo de amantes del helado de vainilla al que se da a elegir entre realizar un pequeño trabajo a cambio de un helado de vainilla o un gran trabajo a cambio de uno de pistacho. Obviamente, todo el mundo eligió realizar la tarea fácil. A un segundo grupo de amantes del helado de vainilla se les dio a elegir entre una tarea fácil, por la que se les proporcionaría 60 puntos, y una difícil, por la que obtendrían 100. Después se les dio oportunidad de canjear estos puntos para comprar helado. Uno de vainilla costaba 60 puntos y uno de pistacho 100. Sorprendentemente en este segundo grupo la mayoría eligió hacer la tarea más

difícil y acabó comprando el helado de pistacho. Según explica Ubel, los participantes se dejaron llevar por la idea de que más debía equivaler a mejor, y acabaron con peor resultado, con el helado que les gustaba menos. "Todos sabemos que 100 puntos son mejores que 60 y que un sueldo de 100.000 dólares



Hay sectores en los que no se puede dejar que la naturaleza humana quede sujeta a las reglas del libre mercado

es mejor que uno de 50.000". Tras este análisis Ubel argumenta que hay sectores en los que no se puede dejar que la naturaleza humana quede sujeta a las reglas del libre mercado. Por lo tanto, una buena política económica debe intervenir de alguna manera en aquellos sectores donde el mercado puede abusar y explorar nuestras debilidades como seres humanos, "llegando a causar grandes crisis como las que actualmente estamos viviendo". La clave es cómo establecer el equilibrio adecuado entre regulación y libertad de mercado.

Ubel, médico director del centro de ciencias de la conducta y la decisión en medicina de la Universidad de Michigan, analiza después varios aspectos de la sociedad, como el sistema sanitario de EE UU, en los cuales, sostiene, "no es posible dejar que el libre mercado solucione los problemas".

