



LA CRÓNICA | POR RAFAEL SERVENT

Robert J. Aumann, Premio Nobel de Economía en 2005, pronunció ayer en Reus la lección inaugural del nuevo curso de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales de la Universitat Rovira i Virgili

# El Nobel apasionado

Cuenta Robert Aumann, Premio Nobel de Economía en 2005, que «la racionalidad no necesariamente es un buen asunto». Lo cuenta a sus 81 años, y lo cuenta con pasión. Porque la racionalidad puede estar en la base de la discriminación. También en la promoción de objetivos malvados. Y eso incluye la Economía. Lo contó ayer en Reus, durante la lección inaugural del curso en la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales de la Universitat Rovira i Virgili (URV).

Nacido en Alemania en el seno de una familia judía ortodoxa que huyó a los EEUU en pleno *Anschluss* hitleriano (la anexión de Austria que precedió a la toma de los Sudetes y, un año después, a la invasión de Polonia que desencadenó en la Segunda Guerra Mundial), Aumann ha dedicado buena parte de su vida a reflexionar sobre ello.

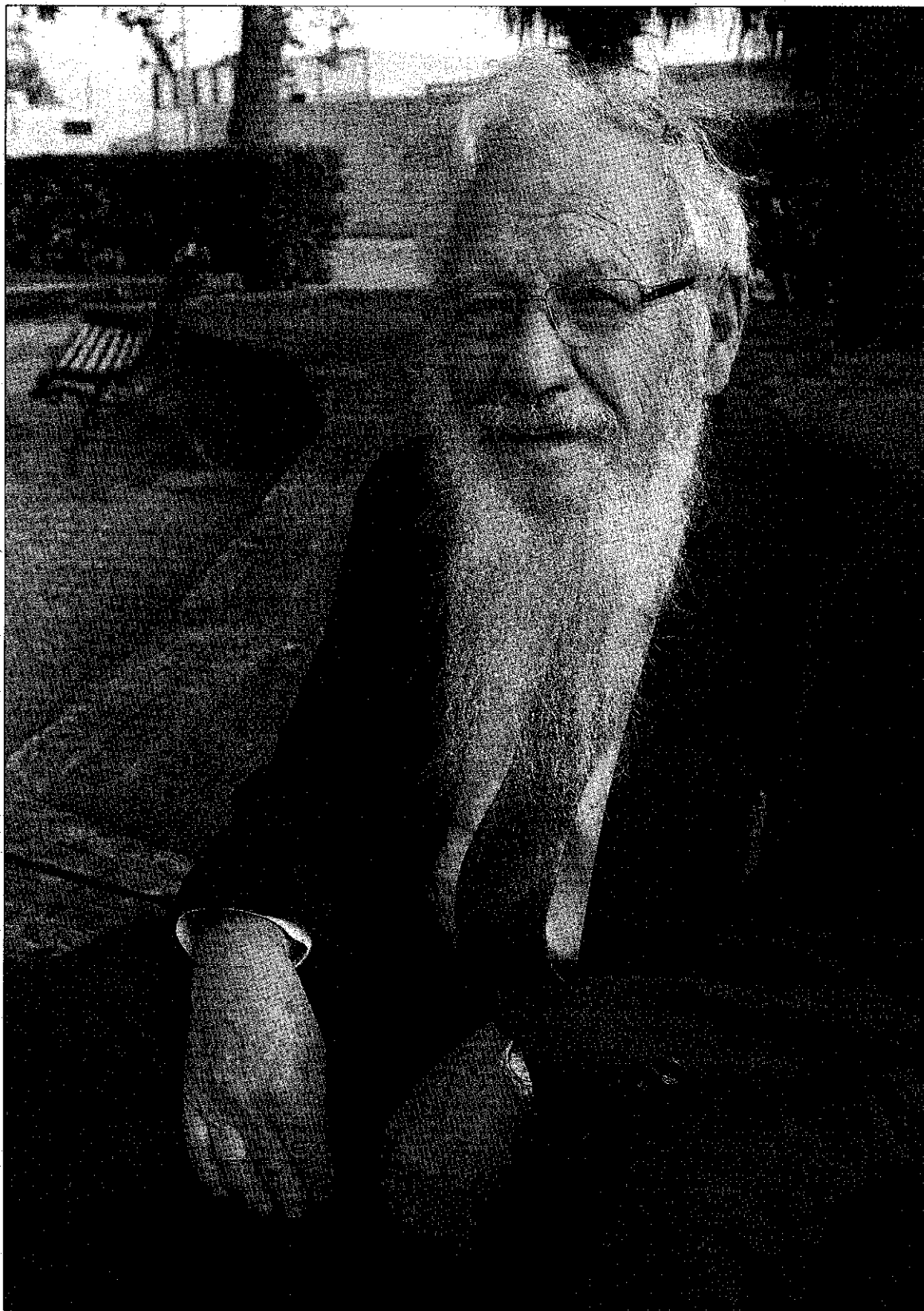
Tras doctorarse en Matemáticas en el Massachusetts Institute of Technology (MIT), Robert J. Aumann se unió en 1956 al departamento de Matemáticas de la Universidad Hebrea de Jerusalén, en un todavía incipiente estado de Israel que entonces libraba con Egipto la Guerra del Sinaí.

En 2005 fue galardonado con el Premio Nobel de Economía 'por haber ampliado la comprensión de conflicto y cooperación en la teoría de juegos'. Entre otras cosas, se trata de dar a entender a tu contendiente no sólo que tienes la forma de hacerle frente, sino que estás decidido a hacerlo.

Como cuando, después de dos meses de huelga de profesores en su Universidad, hubo una reunión de dos horas en la que 304 profesores manifestaron que querían seguir con la huelga, frente a apenas siete que querían renunciar. Apenas tres días después de comunicar el resultado de la reunión, el colectivo en huelga obtuvo sus demandas.

«La información que le das al otro es cómo de determinado estás tú». En ese caso, 304 profesores frente a siete. Huelga para rato. Acuerdo en tres días. Pura teoría de juegos. «Y eso tiene que ver con los incentivos y con la racionalidad», los dos ejes sobre los que Aumann vertebró su lección inaugural en la Universitat Rovira i Virgili.

Ante un auditorio lleno a rebosar, con sillas adicionales traídas de todos los despachos de la facultad (y algún que otro periodista sentado en el suelo hasta obtener sillas de refuerzo),



Robert Aumann, ayer en la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales de la URV. FOTO: PERE FERRÉ

Aumann invadió de pasión el Aula Magna de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales desde el primer momento de su discurso. Enfático, preguntó: «¿Qué es la racionalidad?»

«En Economía —explicó— no se trata de la lógica o de lo científico, sino de gente tratando de alcanzar sus objetivos, mejorando su situación mediante la promoción de sus objetivos». «La racionalidad no es buena en este sentido. Es importante, pero si es buena o mala, eso depende de cómo sean los objetivos».

Y puso un ejemplo directo y preciso: «El centro del estudio de la racionalidad no es su defensa. ¡Igual que el estudio del

cáncer no tiene como objetivo defender el cáncer!»

Y ahí es donde entran los incentivos, «para intentar que los otros hagan lo que deben hacer

» Cuenta Aumann que 'la racionalidad no siempre es un buen asunto', en especial cuando hay incentivos erróneos

para que tú obtengas tus objetivos». En Economía: Tasación, Mercado, Regulación, Enredo bancario. Que es lo que, en esencia, había antes de que el colapso de Lehman Brothers arrancara una crisis que ha provocado tasas de desempleo superiores al 10% en los EEUU. Algo bien inusual y motivo de preocupación para este economista.

## El enredo bancario

La manera de funcionar que tenían las *subprimes* era prestar dinero a gente que era considerada insolvente para el crédito. Pero, aún así, los bancos prestaron ese dinero, cargando más intereses. Cuando algunos de sus

préstamos no iban bien, esos bancos vendían esos préstamos a otras instituciones financieras, que tomaban el riesgo.

«En general, es una buena idea. Es como asegurar un coche. Claro que, en el caso del coche, la gente no quiere chocar y sigue conduciendo con cuidado, aunque esté asegurado. En cambio, si yo te vendo una hipoteca y ese tío no paga, ¡es tu problema! Entonces, cuando concedo un préstamo, no soy suficientemente cuidadoso. Y eso es el *credit default*. ¡Eso cambia los incentivos, me da incentivos erróneos!»

Pero el enredo bancario va más allá. Todas las instituciones financieras van de la mano, y cuando una cae, caen todas. «Como cuando sucede un terremoto. ¡Cuando pasa, todas las casas colapsan! ¡El sistema entero cae!» Incentivos erróneos junto a enredo financiero, mal final.

## ¿Discriminación racional?

Y el Nobel habló ayer de discriminación, que «puede estar basada en la raza, en la comunidad o en el género». «En todos los casos, la discriminación no está orientada a individuos, sino a grupos. Como por ejemplo, las mujeres. ¡Eh, que me gustan las mujeres!»

«La discriminación es como el cáncer. Discriminas al grupo, pero debes mirar al individuo, ver qué credenciales presenta». Y de nuevo la racionalidad. «La racionalidad no necesariamente es un buen asunto. Porque es racional preferir a un hombre que a una mujer, a un blanco que a un negro. Aquí es donde se debe hacer algo. Además del diploma y del curriculum vitae hay un montón de factores desconocidos en una persona, que condicionan su rendimiento como trabajador».

«La racionalidad nos dice que una mujer tiene más posibilidades de quedarse en casa cuando los niños están enfermos. ¡Pero también pueden hacerlo los hombres! Aunque lo más frecuente es que sean las mujeres quienes se queden en casa. Y si de repente queda embarazada, no puede trabajar».

«Puede ser que esta persona no tenga hijos, o que no vaya a quedar embarazada, pero eso queda, y las mujeres, estadísticamente, están menos bien posicionadas para obtener un trabajo. Y es eso lo que debemos combatir. ¡Afronta la situación, negocia!» Valor del individuo. Determinación. Incentivos adecuados. Y un punto de irracionalidad.