

RICHARD THALER: RAZONES PARA UN NUEVO PREMIO NOBEL A LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO

PEDRO REY BIEL

ESADE, Universitat Ramón Llull

El Premio Nobel de Economía fue otorgado en 2017 a Richard H. Thaler, de la Universidad de Chicago, por sus aportaciones a la Economía del Comportamiento. Esta disciplina combina las enseñanzas de la Economía y la Psicología para entender y predecir mejor el comportamiento humano. Para ello, se desarrollan modelos y se realizan experimentos de laboratorio y de campo para observar cómo se comportan los agentes económicos ante distintos

entornos controlados, de forma que se comparan sus acciones en distintos contextos para poder establecer las causas que les motivan a actuar de diferentes maneras. Este conocimiento se utiliza tanto para predecir comportamiento como para diseñar intervenciones a gran escala que sean efectivas pues incorporan sistemas de incentivos que, usando un profundo conocimiento de la psicología individual y colectiva, con los que se diseñan mejores políticas públicas.

¿QUÉ ES LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO? ↓

La investigación económica no versa únicamente sobre el comportamiento de los mercados, sino que se centra en el estudio del comportamiento humano, en tanto que sus decisiones individuales determinan los resultados de cualquier entorno «social». Y no sólo en situaciones puramente «económicas», sino que toda decisión y actuación, como por ejemplo la adopción de un hijo, la donación de órganos o el llevar una vida más o menos saludable, puede estudiarse desde el

prisma optimizador que han adoptado los economistas.

El modelo económico tradicional asume que los seres humanos actuamos optimizando nuestra felicidad teniendo en cuenta nuestras restricciones (de recursos, de tiempo, de capacidad...). Para ello, plantea cualquier decisión como la solución de un problema matemático en el que los individuos maximizan una función (llamada «función de utilidad») que representa aquello que les hace felices, sujetos a una restricción (llamada «restricción presupuestaria») que representa las limitaciones a las que se enfrentan.

La simple introspección nos indica que no es ésta la forma como tomamos la mayor parte de nuestra decisiones. Hacerlo implicaría que los individuos supieran valorar qué es lo que les hace felices en toda situación, resolvieran problemas matemáticos complejos y no tuvieran sesgos que les impidieran tomar las decisiones que más les convienen. No obstante, aunque este modelo no sea un buen descriptor del procedimiento de-

cisor de los seres humanos, sí puede ser útil para comprender el resultado del comportamiento individual y grupal en múltiples contextos.

El uso de la modelización y las herramientas matemáticas han permitido convertir a la Economía en la ciencia social más precisa y con más peso a la hora de diseñar políticas públicas. Sin embargo, estos modelos, para poder ser resueltos, son necesariamente sencillos, por lo que los supuestos que incorporan sobre la capacidad y las preferencias de los individuos son psicológicamente muy pobres.

En los últimos 50 años, se ha ido acumulando evidencia empírica, en muchos casos procedente de experimentos tanto psicológicos como económicos, que contradice las predicciones de comportamiento de los modelos económicos tradicionales. Crucialmente, esas contradicciones frente a la racionalidad individual se producen de manera sistemática y predecible, de manera que, sin renunciar a la formalización matemática, la contribución de los economistas del comportamiento ha consistido en incorporar en el debate económico, tanto en el plano teórico como empírico, aspectos psicológicos que han ayudado a mejorar la capacidad descriptiva, predictiva y transformadora de la ciencia económica.

Richard Thaler no es el primer economista del comportamiento en recibir el Premio Nobel de Economía. De hecho, podemos fácilmente contabilizar hasta otros cinco premiados en los últimos 25 años, a los que se puede asociar sin dificultad con la Economía del Comportamiento: Robert Fogel (1993), George Akerlof (2001), Daniel Kahneman (2002), Elinor Ostrom (2003), única mujer en recibir este premio y Robert Shiller (2013). No obstante, el entender la economía como un área de conocimiento social, en el que la psicología humana es crucial, es un ejercicio que no sólo está de moda en la actualidad, sino que proviene de una extensa tradición, anterior incluso al proceso de formalización matemática que adoptó la economía. De hecho, uno puede retrotraerse hasta el siglo XVIII, y en concreto, al llamado «padre de la economía moderna», Adam Smith, cuya segunda obra más conocida tras «La Riqueza de las Naciones», es «La Teoría de los Sentimientos Morales», que puede considerarse como primer manual de economía del comportamiento que como un tratado de economía política. Otros economistas ilustres de comienzos del siglo XX también fueron conscientes de la importancia de incorporar la psicología al estudio de la economía. En concreto, John Maynard Keynes es considerado el precursor de las modernas «finanzas del comportamiento» («*Behavioral Finance*») al enunciar una teoría del valor de los activos financieros basada en los populares concursos de belleza: el valor intrínseco de un activo, que depende de las perspectivas de revalorización futuras, se basa no en lo que objetivamente es más valioso, sino en lo que, al igual que cuando elegimos a los más «bellos/as», en lo que uno cree que los demás creen que los demás creen, etc., que es lo más valioso/bello. Esta concepción pone de relevancia la importancia

de la formación de creencias sobre las opiniones y las actuaciones de los demás, en contextos económicos, y otorga un papel esencial a la psicología en la formación de expectativas. Por último, incluso un matemático tan formalista como Vilfredo Pareto, al que los estudiantes de economía recuerdan por su definición del concepto de eficiencia económica, llegó a simplificar hasta el extremo el estudio de la psicología con su famosa frase «la economía no es más que psicología».

PREMIO NOBEL Y PRINCIPALES CONTRIBUCIONES ↓

La carrera académica de Richard Thaler, como cuenta en su recientemente publicado libro de divulgación «*Misbehaving*» (traducido como «Todo lo que he Aprendido con la Psicología Económica»), representa la continua lucha por incluir aspectos psicológicos en el estudio de la economía. De hecho, los mentores fundamentales de Thaler no fueron economistas, sino los psicólogos Amos Tversky (fallecido en 1996) y Daniel Kahneman quien, como he señalado anteriormente, obtuvo el Premio Nobel de Economía (junto con el experimentalista Vernon Smith) en 2002. Con el premio, la academia sueca reconoce a Thaler como un pilar fundamental de la Economía del Comportamiento, por su «capacidad de tender puentes entre el análisis económico y psicológico de las decisiones individuales». En concreto, se reconocen sus aportaciones a la economía incorporando tres aspectos psicológicos fundamentales: la racionalidad limitada de los agentes económicos, las preferencias sociales y la falta de autocontrol.

Racionalidad Limitada ↓

La teoría económica tradicional se construye sobre el supuesto fundacional de que los seres humanos son perfectamente racionales. La racionalidad implica que los individuos actúan y deciden maximizando una función de utilidad esperada, que incorpora, en aquellos casos en que exista incertidumbre, la estimación de las probabilidades de que ocurran los eventos inciertos. Para maximizar dicha función, los individuos racionales deben tener la capacidad de evaluar, asignando un valor numérico (cuánta «utilidad» obtienen) a todas las opciones entre las cuáles pueden elegir y tener los suficientes conocimientos de estadística como para comprender y realizar cálculos probabilísticos complejos.

Además, puesto que una gran parte de nuestras acciones se enmarcan en entornos estratégicos, en los que nuestros resultados dependen no sólo de nuestras decisiones sino de las de los demás, los individuos racionales son capaces de predecir perfectamente el comportamiento de sus adversarios, a los que también se supone racionales, y responden óptimamente al comportamiento de los demás, que es a su vez el predicho. Por último, los individuos racionales, no están sujetos a emociones ni sentimientos. Son puros robots que calculan sus acciones óptimas sin estar sujetos a cambios en su predisposición a hacer tareas costosas, a ser influenciados por cómo se les presentan las di-

versas opciones o valoran de igual forma las pérdidas que las ganancias, de manera que su actitud ante el riesgo no es distinta dependiendo de, por ejemplo, su riqueza.

Por contra, Thaler desarrolla la teoría de la Contabilidad Mental, según la cual los individuos fraccionan las diferentes decisiones que deben tomar en diferentes «cuentas mentales» de forma que los recursos dedicados a un tipo de decisiones no se gastan de la misma manera en otro tipo de decisiones. Pongamos un ejemplo: por mucho que cuesten los exactos mismos 1000 euros, no es lo mismo el dinero que asignamos a pagar el alquiler de nuestro piso que el que dedicamos a comprar las entradas de un espectáculo. De esta forma, la teoría económica tradicional diría que el precio de una entrada de espectáculo no es realmente los 1000 euros que pagas por ella, sino su coste de oportunidad, el valor que asignamos a la mejor alternativa posible a la que podríamos dedicar esa misma cantidad de dinero. Sin embargo, Thaler argumenta que nuestra cuenta mental de «alquiler» y «entretenimiento» no es la misma y que, por tanto, es perfectamente posible observar (y de hecho se observa) individuos pobres, que no pueden pagar el alquiler, pero que si recibieran de forma gratuita una entrada para un espectáculo, irían a él en lugar de plantearse el revenderla. Este es uno de los múltiples «sesgos de comportamiento» (*behavioral biases*), en los que un individuo racional nunca cometería errores frente a un cálculo optimizador preciso.

Además, Thaler desarrolla la llamada «teoría prospectiva» según la cual nos afecta aproximadamente el doble, y por tanto influye más en nuestro comportamiento, el sufrir pérdidas de riqueza que el obtener una ganancia de igual valor. Por ello, nuestro comportamiento ante el riesgo es más temerario cuando consideramos que estamos en una situación en la que sufrimos pérdidas, que cuando vamos ganando. Por poner un ejemplo, la teoría prospectiva puede explicar el comportamiento temerario de muchos agentes financieros cuando se entra en una situación de crisis, lo que contribuye a agravarla. Además, explica también el llamado «efecto posesión», por el cual nos asignamos mayor valor económico a lo que ya tenemos que a lo que podríamos tener, lo que hace que los precios de compra y de venta de un mismo objeto por un mismo individuo puedan diferir en función de que posea el objeto o no.

Las teorías sobre la racionalidad limitada de los individuos han sido fundamentales en la creación de una nueva área de investigación, de gran éxito, conocido como Finanzas del Comportamiento (*Behavioral Finance*), que estudia el comportamiento de los agentes económicos en un entorno en el que la incertidumbre es inmensa y en el que las posibilidades de obtener pérdidas y ganancias se presentan en cada decisión.

Preferencias Sociales

Los seres humanos racionales son seres completamente egoístas, puesto que cuando evalúan las posibles

consecuencias de sus acciones, sólo tienen en cuenta sus propios pagos, y no los de los demás. Thaler contribuyó a aportar una visión más «social» de los seres humanos, en la que los individuos se preocupan, ya sea de manera positiva o negativa, por las consecuencias que sus acciones tienen sobre los demás, y también por la forma en que dichos resultados se producen. En particular, destaca la preocupación por la justicia de los resultados que todos los agentes de una economía obtienen.

Un elemento fundamental en esta línea de investigación fue el descubrimiento de dos diseños experimentales que permiten observar de forma directa si los individuos tienen realmente preferencias sociales y si les preocupa el procedimiento por el que se producen distintas distribuciones de resultados económicos.

En particular, el llamado «Juego del Dictador», plantea una situación en la que dos participantes de un experimento quedan emparejados y a uno de ellos se le da una cierta cantidad de dinero, a la vez que se le pide que decida, de forma anónima, qué cantidad de ese dinero quiere quedarse para sí y cuánta darle al otro sujeto. En dicho experimento, un individuo racional se quedaría todo el dinero para sí mismo. Sin embargo, podemos tener una medición directa de su grado de generosidad (o de su sentido del a justicia) observando la cantidad de dinero que otorga al otro. De esta manera, en lugar de medir la generosidad de forma indirecta, como lo haría un experimento psicológico en el que se preguntara de forma indirecta cómo de generoso cree un individuo que es o de forma hipotética qué cantidad estaría dispuesto a donar a otros, en este experimento económico todos los individuos tienen incentivos para comportarse de aquella forma que más les importa, puesto que los pagos son reales y no hipotéticos: si son egoístas no darán nada, si realmente les importa ser generosos, darán cierta cantidad en función de cómo de importante sea para ellos la generosidad frente a las ganancias económicas. Variando las condiciones del experimento, por ejemplo las condiciones de anonimato, las cantidades monetarias en juego, o la justificación para que uno de los individuos tenga más o menos derecho al dinero, se puede estudiar qué factores influyen en nuestro comportamiento altruista. De forma similar, y en paralelo con Werner Güth, Thaler también inventa el llamado Juego del Ultimatum, que añade al juego del dictador la posibilidad de que el receptor rechace la cantidad propuesta, en cuyo caso ninguno de los participantes recibe nada. Esta variación, permite estudiar el grado de importancia que otorga a la justicia el receptor, así como el miedo que tiene quien decide primero a que su propuesta de distribución se considere injusta.

La evidencia proveniente de múltiples experimentos basados en los juegos del ultimatum y del dictador ha permitido un desarrollo de la teoría económica a la que se han incorporado motivaciones como la preferencia por la justicia, el hecho de que las intenciones sean importantes en actos recíprocos o las preferencias por las distribuciones de pagos, independientemente del

procedimiento por el que se generan desigualdades en los pagos.

Falta de autocontrol ↓

Thaler muestra también evidencia sobre nuestra incapacidad para el autocontrol a través de la observación de múltiples acciones en experimentos que no son consistentes temporalmente, lo que muestra que el supuesto de que los agentes tienen unas preferencias establecidas sobre aquello sobre lo que deciden está lejos de la realidad y tiene consecuencias importantes. Una de sus preocupaciones principales en este tema es la falta de ahorro para planes de pensiones de los trabajadores. Argumenta Thaler que a todos nos gustaría retirarnos de la vida laboral con una cantidad suficiente de dinero para cubrir nuestros años de jubilados, pero que sin embargo las tasas de ahorro de gran parte de los trabajadores estadounidenses están lejos de permitirlo. Ello se debe a que valoramos más nuestro consumo presente que el futuro, lo que nos lleva a gastar en exceso y no ahorrar. Ejemplos similares ocurren también con la incapacidad de muchos para llevar una vida más saludable (dejar de fumar, hacer dieta, hacer ejercicio) que van en contra de sus preferencias futuras, o las dificultades que tenemos para planificar el tiempo que tardaremos en realizar una tarea costosa.

Una vez se comprueba nuestra dificultad para demostrar consistencia temporal entre nuestras decisiones presentes y futuras, Thaler propone medidas que busquen facilitar el que los individuos cumplan con los planes a largo plazo que pretenden. Por ejemplo, y combinándolo con el hecho de que la gente sin preferencias claras tiende a mantenerse con la opción que le ofrecen por defecto, en el caso de las pensiones, Thaler ha creado un sistema de aportaciones («*Save More Tomorrow*») crecientes a un plan de pensiones ofrecido por defecto, que aumenta en cantidades según va creciendo la renta del individuo en el tiempo, lo que le permite tomar decisiones con las que está satisfecho tanto en el corto como en el largo plazo.

THALER COMO IMPULSOR Y DIVULGADOR DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO ↓

Cualquier persona con un mínimo interés por la Economía del Comportamiento (expresión que prefiero de largo a «psicología económica»), debe estar también agradecido a Thaler por el esfuerzo que ha hecho por extender sus descubrimientos académicos a la población general, y a los que tienen capacidad de decidir en el diseño de políticas económicas, más concretamente. En particular, les recomiendo que de sus dos obras de divulgación se decanten por la más reciente, «*Misbehaving*» (publicado en Castellano como «Todo lo que siempre quise saber sobre la Psicología Económica»). Descubrirán que la inteligencia del autor comienza ya en el título, que debiera traducirse como «portándose mal» o mejor aún «saliéndose de la norma», lo que supone un ingenioso juego de pa-

labras que alude a los dos objetivos del autor. Por un lado el libro trata sobre cómo la Economía del Comportamiento se ha ocupado de enriquecer el estudio de las motivaciones que tenemos los individuos para decidir cómo realmente nos comportamos frente a la visión mucho más pobre que la economía tradicional tenía sobre los agentes económicos. De esta forma, los seres humanos, motivados no sólo por nuestro propio bienestar, sino por nuestros impulsos, emociones y contradicciones e incapaces de tomar siempre la mejor decisión de acuerdo a nuestros intereses, nos hemos salido de la norma de lo que los economistas han llamado hasta ahora agentes económicos, seres aburridos respecto a sus motivaciones y perfectos en la consecución de sus objetivos. Esto ha provocado un tremendo avance en la amplitud de temas que trata y en la calidad de las respuestas que la Economía puede dar como ciencia. Pero es que además, la historia que cuenta Thaler es también la de la lucha de unos pocos economistas académicos, conjunta con sus colaboradores Amos Tversky y el premio Nobel de Economía Daniel Kahneman, por romper con los preceptos establecidos, por salirse también de la norma de su disciplina e incorporar la Psicología y los experimentos al estudio del comportamiento «económico». Como cuenta Thaler, ha sido una batalla larga, más de cuarenta años, pero que se ha ganado... y tanto la economía académica como la ciencia en general, aunque se resistiesen, han salido ganando con ello.

El libro está escrito además de una forma tremendamente amena. Más que una simple colección de anécdotas y resultados, Thaler guía al lector por la insatisfacción con la incapacidad de la teoría económica tradicional en explicar comportamientos humanos recurrentes y no triviales, como motivación de todos los estudios que propone. Al contrario que en su anterior libro de éxito «*Nudge*» (traducido de forma creativa como «un Pequeño Empujón»), aquí no se trata tanto de contar pequeños trucos para conseguir que la gente se comporte de la manera que uno quiere (por lo que han acusado a Thaler de paternalista en el pasado) sino de mostrar cómo surgen las nuevas y buenas ideas y cómo se pueden trasladar a experimentos controlados, tanto en el laboratorio como en empresas y otras instituciones, para ser corroboradas.

El libro contiene las dudas, los desagrazos y las dificultades que siempre aparecen cuando se tiene una buena idea que potencialmente puede cambiar la forma de pensar sobre un tema. Toda buena y nueva idea, precisamente por serlo, tiene dificultades por ser aceptada en un primer momento. Thaler muestra que se sufre mucho, pero también se permite escribir orgulloso aquello de «¡se me ocurrió a mí!».

A continuación, les incluyo ocho frases pronunciadas por Thaler, durante su conferencia plenaria como presidente de la Asociación Americana de Economía, que dan una idea de las cargas de profundidad que ha querido divulgar. Les invito a que analicen en estas frases las nefastas consecuencias que puede tener el basar las prescripciones de política económica en mo-

delos que asumen que los agentes económicos son seres que se alejan mucho de las personas que usted y yo conocemos (y probablemente somos). Thaler lo llama «hacer política para Mr. Spock, cuando realmente nos parecemos más a Homer Simpson».

- **«La economía tradicional no es incorrecta, pero se puede mejorar»:** Como ya hemos dicho, los modelos tradicionales asumen que los seres humanos nos regimos por el principio de optimización que supone que siempre tomamos la decisión que es mejor para nosotros, teniendo en cuenta las circunstancias. Además esa optimización se hace asumiendo fundamentalmente principios como que lo único que nos hace felices es nuestro propio interés, que no tenemos problemas de autocontrol o que nuestras creencias y opiniones no están sesgadas. Es decir, somos una mezcla curiosa del mejor ajedrecista del mundo y Gandhi.
- **«¿Es acaso siquiera el supuesto de optimización plausible?»:** Si así fuera, siempre tomaríamos la decisión correcta, no cometeríamos errores. A la vista de que hay tareas que nos resultan más difíciles que otras, es decir, en las que cometemos más errores, y que hay personas más inteligentes que otras, es decir, que cometen menos errores que otros, no parece éste un supuesto muy razonable. Está bien comenzar con un modelo poco realista, al igual que en física los experimentos iniciales se hacen en un laboratorio en el vacío, pero si vamos a hacer prescripciones de política económica, o enviar un cohete al espacio, igual debemos antes enriquecer el modelo y entender que las fricciones existen, y que como no tengamos en cuenta la existencia de la atmósfera el cohete probablemente explote.
- **«¿Qué puede ser la economía sino una ciencia sobre el comportamiento?»:** Lo que nos interesa a los economistas es el comportamiento de los individuos cuando toman decisiones económicas. Por tanto, toda la economía es sobre comportamiento («behavioral»). El problema surge cuando asumimos en nuestros modelos que las motivaciones que provocan ciertos comportamientos no son todo lo realistas que debieran. No se trata de perder el rigor y asumir todo tipo de motivaciones psicológicas sin fundamento. Los seres humanos cometemos «errores» sistemáticos y queremos entender de dónde vienen y a qué llevan.
- **«¡Basta ya de excusas!»:** Decir que los modelos económicos son relativamente sencillos para que podamos resolverlos, es hasta cierto punto una excusa. De nada sirve decir que aunque las motivaciones de los modelos sean simplificaciones, al final los sujetos se comportan «como si» esos modelos fueran ciertos. Eso es una excusa. En la mayor parte de las situaciones...no nos comportamos como predicen los modelos! Los economistas que creen que no debemos enriquecer nues-

tros modelos con más y mejor psicología alegan que si los incentivos fueran suficientemente altos y las decisiones tomadas por verdaderos profesionales que hubieran aprendido sobre la situación por haberla repetido muchas veces, entonces su comportamiento no diferiría del de sus modelos. El problema es que hay una contradicción en esta frase: resulta que precisamente aquellas decisiones donde los incentivos son más altos, comprar una casa, contraer matrimonio, elegir una profesión... son aquellas que decidimos pocas veces y sobre las que es difícil aprender por propia experiencia.

- **«Los mercados no son perfectos»:** Los modelos tradicionales de finanzas postulan que 1) «nada es gratis», lo que se traduce en que no se puede «vencer» al mercado y por tanto poder beneficiarse del arbitraje y que 2) los precios de los activos son igual a su valor intrínseco, es decir, que realmente no existen las burbujas. Respecto a lo primero, como refuta con sorna Thaler, «puedes decirme que dos de las siguientes cosas son ciertas, pero las tres a la vez son incompatibles: 1) los inversores son perfectamente racionales, 2) los mercados son eficientes y 3) los beneficios de la intermediación financiera son aproximadamente un 9% del PIB americano». Es decir, los dos primeros supuestos habituales de los modelos contradicen el que puedan existir intermediarios que se beneficien de los errores de los inversores o del mercado. Respecto a lo segundo, existe un ejemplo devastador sobre burbujas en el mercado laboral que Thaler atribuye a David Card. La traducción de que los mercados son eficientes, y por ello los precios son iguales al valor intrínseco de las cosas se plasma en el mercado laboral en que los salarios deben ser iguales a la productividad (lo que lleva a las recetas típicas para solucionar los problemas del mercado de trabajo sean o bien disminuir salarios o bien aumentar la productividad). Sin embargo, si eso es así, ¿cómo es posible que las remuneraciones de los CEOs de las principales empresas hayan aumentado en los últimos 10 años 99 veces más que los salarios de sus empleados? ¿realmente creemos que la productividad de los CEOs ha aumentado 99 veces más rápido que la de los asalariados?
- **«Demasiados factores supuestamente irrelevantes»:** De acuerdo con la economía tradicional, ni los llamados «costes hundidos» (los derivados de decisiones pasadas que no podemos recuperar) deberían afectar nuestras decisiones presentes (lo que llegamos a explicar en nuestras clases como «la falacia del coste hundido»), ni la forma de presentar un problema («framing») importa, ni deberíamos cambiar nuestra elección porque nos dieran una opción u otra por defecto. No obstante, la mayoría de nosotros sigue invirtiendo en algo no tanto porque crea que vaya a rendirle en el futuro sino porque con todo lo que ya han invertido en el pasado es difícil asumir que se trata de dinero

perdido, compartimos más cuando nos presentan la misma situación estratégica como una oportunidad de ser generosos en lugar de una en la que seríamos «tontos por compartir». Se ha comprobado además que la tasa de donación de órganos en distintos países es muy distinta si la opción por defecto al morir es que tus órganos se donan (para no donar tienes que «opt-out») en lugar de si por defecto debes expresar activamente que quieres ser donante («opt-in»). Demasiados aspectos que los modelos tradicionales asumen como irrelevantes que empíricamente vemos que tienen importantes consecuencias en nuestras vidas.

- **«Hacia las políticas basadas en la evidencia...y la teoría basada en la evidencia»:** En opinión de Thaler, el tomar medidas políticas sin tener evidencia empírica sobre si van a funcionar es, cuando menos, una temeridad. Por ello, promueve el uso de experimentos de campo a pequeña escala que sirvan para diseñar y mejorar dichas medidas (lo que ya hacen desde hace unos años el gobierno británico, con su «*Nudge Unit*», y más recientemente el estadounidense). Thaler propone un paso más: dejemos de hacer modelos teóricos basados en supuestos poco realistas sobre nuestras motivaciones y formas de razonar y empecemos a fijarnos más en el comportamiento observado para comprender qué aspectos de nuestra psicología pueden causar dichos fenómenos. Thaler cree que el problema viene de que usamos la teoría para dos funciones distintas: 1) encontrar la mejor manera de resolver un problema y 2) describir cómo la gente resuelve los problemas. Desgraciadamente, dado que nos parecemos más a Homer Simpson que a Spock, ambas funciones son distintas. Obviamente, en los últimos 20 años se han multiplicado las teorías económicas que incorporan aspectos psicológicos más realistas (la teoría «prospectiva», modelos de decisión intertemporal con sesgos, modelos de preferencias sociales, de puntos de referencia, de racionalidad limitada...), y poco a poco se van incorporando a todos los campos como algo estándar.
- **«Tampoco hemos inventado la rueda»:** Al igual que hemos dicho anteriormente, Thaler recurre a algunos de los «padres» de la Economía cuando busca las raíces de la Economía del Comportamiento. Por ejemplo, cita «La Teoría de los Sentimientos Morales» de Adam Smith como la base sobre la que luego se han construido modelos sobre exceso de confianza («*overconfidence*»), aversión a la pérdida («*loss aversion*») o los problemas de autocontrol. Igualmente, nombra a John Maynard Keynes como el primero en introducir aspectos psicológicos en el campo de las finanzas («*Behavioral Finance*») y hasta reivindica a Vilfredo Pareto, no tanto por su concepto de eficiencia, sino por su convicción en que los fundamentos de la Economía tienen que estar basados en la Psicología.

EL DEBATE SOBRE LOS «NUDGES» Y EL PATERNALISMO LIBERTARIO †

La incorporación de aspectos psicológicos a la economía permite la manipulación de las situaciones para obtener mejores resultados. Existen dos vías de intervención.

Por un lado, una mejor comprensión de las motivaciones de los seres humanos, que incluya aspectos psicológicos que nos importan como la igualdad de las distribuciones, la justicia de los procedimientos o la imagen que con nuestras acciones proyectamos sobre los demás y sobre nosotros mismos, debe tener en cuenta mecanismos de incentivos, que no deben ser necesariamente monetarios, que apelen a esas motivaciones y no únicamente, a una motivación egoísta (y en muchos casos monetaria) que no captura la gran parte de las motivaciones que nos mueven.

Por otra, el no tener unas preferencias estables, abre la puerta a pequeñas manipulaciones, por ejemplo en la forma de presentar las situaciones, que pueden llevar a cambios radicales en el comportamiento. Algunos ejemplos de estos «pequeños empujones» («*nudges*») son los siguientes:

El orden en el que se presentan las distintas comidas en un comedor escolar, que puede llevar a elecciones de dietas más o menos saludables.

Informar a los contribuyentes del alto grado de cumplimiento con los impuestos en la sociedad, lo que lleva a que cada individuo defraude menos.

La posibilidad de manipular radicalmente el comportamiento con pequeños cambios triviales ha dado lugar al movimiento de «Paternalismo libertario» que, siempre y cuando parta de un objetivo deseable para la sociedad, busca influenciar a bajo coste el comportamiento permitiendo a su vez la libertad plena de elección.

Además, se han creado agencias gubernamentales en diversos países (Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Australia) y entidades supranacionales, como la Unión Europea, conocidas como «*Nudge Units*» dedicadas a diseñar políticas usando la ciencia del comportamiento. Igualmente, instituciones privadas, y en particular agencias de seguros, entidades financieras, y agencias publicitarias, están incorporando a economistas del comportamiento para, tras la realización de experimentos de campo en sus áreas concretas, incorporar el conocimiento obtenido para mejorar sus resultados.

Algunas de las medidas que estas agencias proponen son fáciles de tomar y extremadamente baratas, relativamente a otro tipo de medidas. En los últimos tiempos ha comenzado un debate basado no tanto en el coste-efectividad de las «políticas de pequeños empujones», que en la mayoría de los casos es positiva, sino más bien en el problema ético de hasta qué punto se atenta contra la libertad individual al explotar la «falta de racionalidad» de los individuos.

Pongamos un ejemplo de que no todas estas políticas son totalmente inocuas, a pesar de ser efectivas: las fotos de pulmones cancerígenos en las cajetillas de tabaco han ayudado a disminuir el número de fumadores pero, ¿alguno se plantea la molestia o el asco que puede producir ver estas fotos? ¿o el sentimiento de culpabilidad asociado a quienes no quieren, o no pueden, dejar de fumar, y se les insinúa de forma tan gráfica que su muerte es inminente?

Lo que se deduce de ejemplos como éste es la necesidad de ser precavido al manipular a los individuos pero, ¿no es a fin de cuentas toda interacción social una manipulación? ¿Qué problema hay en realizar estas manipulaciones de una forma estudiada y sistema-

tizada por el bien común? Además, si la gente es tan fácilmente manipulable será que no sabe tan bien lo que les conviene y, por tanto, se les «ayuda» a tener en cuenta todos los costes y beneficios de sus acciones... Pero claro, ¿quién asegura que las manipulaciones se hacen «por el bien común»? ¿Quién vigila al manipulador? Sin duda, un debate apasionante.

REFERENCIAS ↓

Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. Penguin. Random House. UK.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin. UK