

# RESEÑA

## TODO LO QUE HE APRENDIDO CON LA PSICOLOGÍA ECONÓMICA

**Richard H. Thaler**

Ediciones DEUSTO, 2016,  
523 pp.



A lo largo de las últimas décadas, la economía mundial ha venido registrando una serie de estallidos, burbujas y desplomes en los mercados financieros, tecnológicos e inmobiliarios que han supuesto un auténtico desafío para la teoría económica tradicional. La llamada economía del comportamiento es una rama de la ciencia económica, de desarrollo relativamente reciente, que busca enriquecer el análisis clásico y mejorar el nivel

de precisión de las predicciones económicas mediante el estudio de los aspectos psicológicos de los procesos de toma de decisiones.

Richard H. Thaler, premio Nobel de Economía en 2017 por su contribución a la economía del comportamiento, es uno de los principales representantes de esta nueva rama de la economía teórica. En *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*, el autor describe de manera apasionante la evolución de su pensamiento económico, desde la curiosidad suscitada ante las aparentes incongruencias entre el modelo de decisión racional y el comportamiento de sus alumnos, familiares y amigos, hasta la madurez que le permite afirmar que la economía del comportamiento desaparecerá en el momento en que todos los economistas estén dispuestos a incorporar a sus investigaciones las variables estudiadas en este campo.

La tesis central del pensamiento de Thaler es que los modelos económicos tradicionales ofrecen una idea equivocada del comportamiento humano, al sustituir al *Homo sapiens* por el *Homo economicus* (Humanos y *Econs* en su irónica terminología). Como él mismo dijo en su discurso de la cena de gala del Premio Nobel, «los Econs resuelven problemas como un superordenador, poseen la fuerza de voluntad de un santo, no se dejan llevar por las emocio-

nes y tienen poca o ninguna consideración por sus semejantes». Pues bien, ¿pueden los modelos económicos basados en estos comportamientos anticipar correctamente el comportamiento de los Humanos? Para Thaler, la respuesta es evidente: el hecho de que los procesos de toma de decisiones de los Humanos se vean afectados por factores que los modelos clásicos no incluyen en sus escenarios (a los que denomina «factores supuestamente irrelevantes») limita enormemente su capacidad de predicción.

Por poner sólo algunos ejemplos, el autor menciona las dificultades de la gente normal para resolver complejos problemas de optimización, la influencia de sus creencias en las decisiones, pecando muchas veces de exceso de confianza, la toma en consideración de cuestiones de justicia y equidad, o lo que él llama «efecto dotación», que se traduce en que los Humanos asignamos un valor por encima del real a nuestras posesiones, estando menos dispuestos a renunciar a bienes que ya forman parte de nuestra dote que a adquirir otros nuevos. Todos estos factores observados en el mundo real contradicen las hipótesis clásicas según las cuales los agentes económicos optimizan, es decir, escogen la mejor de las opciones, a partir de unas expectativas racionales fruto de elecciones imparciales.

Pero si algo distingue a la economía del comportamiento y al pensamiento de Thaler es la importante fuente de conocimiento que encuentran en la observación del mundo real tal y como es y no «como otros pretenden que sea». En este sentido, tanto en los primeros capítulos del libro, como a lo largo de su desarrollo, el autor va presentando de forma amena y muy didáctica ejemplos de decisiones irracionales con los que ha ido encontrándose en su vida personal y en el desarrollo de su actividad profesional. Desde la incoherente reacción de sus alumnos a un cambio de escala en la calificaciones que no afectaba a la asignación de notas (un aumento en la puntuación máxima no modificaba la nota real, pero sí la media en términos absolutos, produciéndoles mayor satisfacción), hasta las erróneas decisiones tomadas por los gerentes de los clubs de la *National Football League* en su política de fichajes, renunciando a opciones futuras de compra de jugadores a cambio de la satisfacción inmediata de sus deseos en el año en curso, pasando por el comportamiento de los taxistas de Nueva York a la hora de gestionar su jornada de trabajo que, lejos de maximizar el beneficio trabajando más horas en los picos de demanda, finalizaban antes su jornada tras haber logrado los ingresos previstos en menos tiempo.

¿Cuál es la explicación de estos comportamientos anómalos? Thaler la encuentra en la aplica-

ción de aspectos conductuales ya anticipados por economistas clásicos. Así, por ejemplo, Adam Smith fue el primero en estudiar factores psicológicos como el autocontrol, Vilfredo Pareto consideraba a la psicología como la base de la política económica o el propio Keynes afirmaba que los «espíritus animales» desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones individuales.

Además, la evolución de su pensamiento está estrechamente relacionada con su temprana toma de contacto con dos psicólogos israelíes, Amos Tversky y Daniel Kahneman (este último Premio Nobel de economía en 2002), creadores de la conocida como «teoría de las perspectivas». Esta teoría utiliza una metodología de elecciones hipotéticas rechazada por los modelos económicos tradicionales y considera que son los cambios en el nivel de riqueza, respecto a un nivel tomado como referencia, los que influyen en la evaluación de alternativas que realizamos los humanos. De hecho, la economía del comportamiento ha adoptado una de sus principales conclusiones: la gente tiene una sensibilidad decreciente tanto a las pérdidas como a las ganancias, pero el dolor de una pérdida es mucho mayor que el placer de una ganancia. ¿Acaso no encaja esta idea a la perfección con el ya mencionado efecto dotación?

Haciendo gala de un gran sentido del humor, Thaler describe su lucha contra un buen número de economistas teóricos de su entorno, entre los que se encuentran Robert Lucas, Merton Miller o Eugene Fama, como «la carrera de baquetas», en alusión al castigo militar del mismo nombre. Afirmaciones como que la gente finalmente se comporta «como si» realmente actuara de manera racional, que los experimentos de la economía del comportamiento carecen de riesgos, invalidando sus resultados, que son estudios de «un solo tiro» y por tanto no incorporan el aprendizaje como variable, o la creencia en la intervención de la misteriosa «mano invisible de los mercados», son solo algunos de los argumentos a los que Thaler y el resto de economistas conductuales necesitaban dar respuesta, y que el libro trata de desmontar mediante la presentación de numerosos análisis teóricos y empíricos.

En este sentido, sus estudios sobre lo que él llama «contabilidad mental» se han traducido en el desarrollo de conceptos como la «utilidad de transacción» o diferencia entre el precio esperado de compra y el precio real, que confiere una valoración subjetiva como «timos» o «gangas» a determinadas transacciones. Asimismo, los «costes hundidos» explican la dificultad de los agentes económicos para ignorar un des-

embolso ya realizado. Según él, todos estos factores nunca serían tenidos en cuenta por un *Econ* a la hora de tomar una decisión, pero pueden impulsar a un Humano a consumir más de lo necesario, animado por las rebajas, o a afrontar una peligrosa ventisca para asistir a un partido de baloncesto cuya entrada se ha adquirido con anterioridad.

Y si este tipo de comportamientos influye en decisiones cotidianas, que solo afectan a la mayor o menor utilidad obtenida por los que las toman, ¿qué efectos han podido tener los aspectos conductuales sobre la agitada evolución de los mercados financieros e inmobiliarios en las últimas décadas?

A responder esta cuestión se dedican unos cuantos capítulos centrales del libro, en los que el autor se enfrenta a las aproximaciones teóricas tradicionales sobre el funcionamiento de estos mercados con argumentos basados en el exceso de confianza o de reacción de los inversores, que les llevan a realizar un número de transacciones muy superior al que sería natural. En los mercados inmobiliarios, que en ocasiones presentan enormes diferencias entre el precio y el valor fundamental de los activos, los aspectos psicológicos también explican las disfunciones en la asignación de recursos, llevando a propietarios y prestamistas «humanos» a no anticipar futuras caí-

das de precios o a no endurecer las condiciones de los préstamos hipotecarios.

Una vez descritos los progresos empíricos y de formalización matemática logrados en esta larga batalla contra el sector más ortodoxo de la economía teórica, el libro relata cómo, desde 2004 hasta el momento de su publicación, los esfuerzos de la economía del comportamiento se han centrado en lograr que su utilización práctica haga del mundo real un lugar mejor. No en vano, una de las principales lecciones derivadas de la investigación de las anomalías de los mercados, supuestamente eficientes, es la necesidad de llevar a cabo políticas preventivas, una vez asumido que las burbujas son una posibilidad muy real y que los comportamientos irracionales de los agentes y del sector privado las alimentan.

Descendiendo a aspectos más concretos, los novedosos enfoques de Thaler en el ámbito de los planes de pensiones, basados fundamentalmente en su aplicación por defecto o en la vinculación de aportaciones presentes a incrementos salariales futuros, han despertado el interés de numerosas compañías privadas y de gobiernos como el de Reino Unido (Thaler colabora con su Equipo de Perspectivas Conductuales desde 2008), Australia o Nueva Zelanda, y se han

traducido en mayores niveles de ahorro a un coste fiscal bastante reducido.

Otros ejemplos de aplicación práctica de sus teorías son las medidas encaminadas a la reducción de las tasas de morosidad en el pago de impuestos, o el logro de mayores porcentajes de donación de órganos mediante técnicas indirectas, como la solicitud de consentimiento a personas que renuevan su carnet de conducir, aplicando lo que él llama política de «elección sugerida».

Una vez más, las arriesgadas y rompedoras recomendaciones de Thaler y otros defensores de la Economía del Comportamiento, como su gran colaborador Cass Sunstein, volvieron a suscitar numerosas críticas, centradas muy especialmente en la acusación de que los economistas conductuales actúan de modo «paternalista» para lograr que los Humanos se comporten de manera eficiente.

Estas y otras afirmaciones llevaron a ambos autores a la elaboración de nuevos artículos académicos, como el titulado *El paternalismo libertario no es un oxímoron*, así como a la posterior publicación del libro *Un pequeño empujón*. La tesis fundamental de esta última etapa del pensamiento de Thaler es que, con el «paternalismo libertario», se puede conseguir «influir en las decisiones de la gente de manera que quienes eligen se encuentren en

mejor situación para juzgar por sí mismos». Es decir, que un pequeño empujón (*nudge* en inglés) puede contribuir a reducir los errores en la toma de decisiones de los agentes económicos, sin necesariamente comprometer su libertad ni limitar el número de opciones disponibles. Estos acicates o empujones, probablemente innecesarios para los *Econs*, son, según los economistas conductuales, enormemente efectivos para los Humanos.

Para concluir, el autor expone su pequeña lista de deseos sobre el progreso de la disciplina en los próximos años. El mundo financiero es uno de los campos en los que más ha influido esta rama económica que continúa presentando un gran potencial de desarrollo. Esto se debe a la gran abundancia de datos financieros disponibles y a la enorme facilidad para la validación o refutación de hipótesis que ofrece una actividad tan ligada a las estrategias de inversión rentables.

Pero su principal anhelo es lograr un mayor impacto en la macroeconomía, que llevaría a un mejor conocimiento de los asun-

tos monetarios y fiscales y, por tanto, a una elección más óptima de las políticas públicas, con sus consiguientes efectos sobre el bienestar global. Así, los recortes fiscales destinados a estimular la economía o los incentivos a la creación de nuevas empresas y la mitigación de los costes del riesgo asumido, son aspectos a los que, según el autor, les vendría muy bien un buen análisis conductual.

Por último, Thaler menciona la economía del desarrollo, campo en el que la experimentación económica presenta un inmenso potencial de mejora del nivel de vida de la población, así como la educación, ámbito en el que las políticas de incentivación del esfuerzo, tanto de alumnos como de profesionales, pueden dar lugar a mejoras significativas de los niveles de rendimiento.

Las tres lecciones básicas que el autor ha aprendido de su participación en el desarrollo de la economía conductual, tal y como menciona en las últimas páginas de este recomendable libro son: la importancia de observar, la de recabar datos que ayuden a vencer a los demás y la de comu-

nicar lo aprendido. Todo lo cual repercutirá en una mayor eficiencia de los procesos de toma de decisiones.

Su lectura muestra hasta qué punto Thaler ha puesto en práctica estos tres axiomas a lo largo de la evolución de su pensamiento económico: la insistencia en tomar nota de todas las anomalías que apreciaba en el comportamiento de los Humanos y en reflexionar sobre ellas; su obsesión por demostrar la existencia de las mismas mediante la realización de innumerables experimentos y la recopilación de datos que avalasen sus observaciones; y el enriquecimiento de sus teorías mediante el debate y la colaboración con otros economistas, psicólogos y juristas. Y todo ello sin tirar por tierra lo aprendido de los modelos económicos tradicionales, ya que, como él mismo afirma, «las teorías basadas en un mundo poblado por *Econs* no deben ser descartadas, sino que continúan siendo un útil punto de partida para la creación de modelos más realistas».

**M<sup>a</sup> del Rosario Sancho Tejero**