

## FUERA DEL MUNDO DE DORIAN GRAY

*Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*

Richard H. Thaler

New York: W. W. Norton & Company, 2016, 432p.

Desde hace algo más de un siglo, la economía y los economistas han ocupado un lugar privilegiado en la toma de decisiones sobre política pública en el mundo. Esta prevalencia sobre otras disciplinas enfocadas al estudio de la interacción social, como la sociología, la antropología y la ciencia política, se debe principalmente a la existencia de un modelo de comportamiento económico ampliamente aceptado: el modelo de elección racional.

El libro *Mal-comportamiento: Surgimiento de la economía del comportamiento*, como su título lo indica, hace un recuento del proceso de aparición de una nueva área de la economía. La primera parte del título, *Mal-comportamiento (Misbehaving)*, hace referencia irónica al tipo de conductas de los agentes económicos que no son explicadas por la teoría económica tradicional, y se apartan de la racionalidad. ¿Hará esto que la economía pierda su ventaja sobre las otras disciplinas?

Para la economía tradicional, la teoría de la elección racional se fundamenta en la existencia de individuos con características muy especiales, llamados individuos racionales, que toman sus decisiones basados en un criterio de optimización, como maximizar su utilidad. Estos individuos o agentes racionales y maximizadores que se caracterizan por tener preferencias completas y transitivas, son típicamente conocidos en la literatura como *Homo-economicus* o, en el libro de Thaler, *Econs*.

Ante la inexistencia del *Homo-economicus* en la vida real, la literatura puede proveer una buena fuente de ejemplos. Uno de ellos es el protagonista de la novela *El retrato de Dorian Gray*, de Oscar Wilde (1890). El personaje de Wilde es hedonista, frío y calculador, y busca siempre lo mejor para sí, sin considerar a los demás. Sus preferencias se mantienen estáticas en el tiempo, inmutables. Es claro que Gray no representa al común de las personas. Los individuos, a diferencia de él, aparte de envejecer, y probablemente debido a esto, somos erráticos en nuestras decisiones, cambiamos de opinión y nos importan los otros.

No obstante, los economistas en general creímos piamente en la correcta representación del hombre común (*Homo-sapiens*) por medio del *Homo-economicus*.

Tanto es así que llegó a pensarse que las diferencias observadas entre las predicciones del modelo racional y el comportamiento observado en la realidad se debían a que las personas estaban actuando erróneamente, se estaban comportando mal – una afirmación a todas luces descabellada y que da origen al título del libro.

Es evidente que el comportamiento supuestamente errado, equivocado, sesgado, lo es, pero sólo con respecto a las predicciones del modelo racional de los *Econs*, o como son llamados por Amartya Sen de manera muy ilustrativa, “*tontos racionales*”. Sin embargo, desde otro punto de vista, el comportamiento desacertado de las personas es solo un comportamiento, sin necesidad de un adjetivo, y por lo tanto, catalogarlo, etiquetarlo o clasificarlo de errado en comparación con un modelo teórico es difícil de entender. Sería equivalente a plantear que los Coyotes hacen mal al incluir en sus dietas diversos tipos de animales, dado que el modelo de comportamiento que conocemos de él indica que se alimentan exclusivamente de Correcaminos.

Para ilustrar las diferencias entre humanos y *Econs* respecto a los sesgos que los diferencian, podemos usar un ejemplo que el lector puede seguir mentalmente mientras continúa la lectura. Si le ofrecen escoger entre dos opciones, COP \$100 mil para entrega inmediata o COP \$150 mil en un mes, ¿cuál opción escoge? Piénselo detenidamente por unos segundos. Seguramente habrá escogido los 100 mil de entrega inmediata.

Aunque elegir los COP \$100 mil inmediatamente es la respuesta más común, es una elección “errada”, si la comparamos con la decisión del agente racional u *Homo-economicus*. El *Homo-economicus* o *Econ* reconocería inmediatamente que una tasa de retorno de 50% es superior a cualquier retorno del mercado y, por tanto, su decisión racional sería esperar un mes por los COP \$150 mil. No obstante, esta explicación racional deja por fuera múltiples razones por las cuales la mayoría de personas del común están tentadas a asegurar el dinero lo antes posible.

El libro de Richard H. Thaler aborda precisamente la historia de cómo estas “anomalías”, que son sistemáticas y predecibles, llegaron a ser reconocidas como parte de los intereses de la profesión. En este sentido, la economía del comportamiento ayuda a entender cómo la comprensión de las elecciones que hacemos los agentes requiere un análisis mucho más ajustado a la realidad que el que brinda la teoría del agente racional.

En un interesante episodio, durante una entrevista en la cual se encontraban los economistas Richard Thaler y Robert Barro, defensor del principio de racio-

nalidad, Thaler comentó en broma, dirigiéndose a Barro, “...la diferencia entre nuestros modelos es que en los suyos sus agentes son tan inteligentes como usted, mientras que en los míos son tan torpes como yo”.

No obstante, las diferencias en el comportamiento entre humanos y *Econs* o “anomalías”, entre la predicción de los modelos (análisis normativo) y el comportamiento real de las personas (análisis positivo), han sido estudiadas formalmente desde hace varias décadas tanto por economistas como por psicólogos como Daniel Kahneman, Amos Tversky, Vernon Smith, Dan Ariely y otros.

Richard Thaler es economista y profesor de la Universidad de Chicago, y es también uno de los pioneros y fundadores de este campo, que abandona el supuesto básico de racionalidad y aborda el análisis del comportamiento desde una perspectiva empírica.

Lo más notable de la historia narrada por Thaler es cómo en relativamente poco tiempo, unas cuantas décadas desde los años 70, ésta nueva área logró generar plazas para profesores con vinculación permanente en las escuelas de economía de las mejores universidades del mundo, incluyendo la prestigiosa Universidad de Chicago, institución de referencia en el desarrollo del modelo de elección racional.

Como si fuera poco, dos recientes presidentes de la Asociación de Economía Americana (AEA) son especialistas en el nuevo campo: el propio Richard Thaler, en 2015, y Robert Shiller, de la Universidad de Yale, en 2016. Incluso, tiene a su haber varios premios Nobel, como Daniel Kahneman, Vernon Smith, George Akerlof y Herbert Simon. Estos son resultados bastante impresionantes para una rama tan reciente. En palabras del mismo Thaler, el libro cuenta la historia de cómo “los locos se tomaron el asilo”.

El libro ofrece como principal aporte un recuento detallado, fluido y ameno de cómo los economistas comenzamos a aceptar que la teoría de la elección racional tiene fallas y necesita ser complementada. Describe la transición entre una economía basada en lo normativo, hacia una basada en lo positivo.

El libro se divide en ocho partes igualmente fascinantes y bien escritas. El autor comienza por describir los inicios de la economía del comportamiento en la década de los 70, cuando los primeros esfuerzos se orientaron a identificar y catalogar las supuestas anomalías del comportamiento de los agentes respecto al modelo de racionalidad. Muchas de estas anomalías fueron entonces atribuidas a Factores Supuestamente Irrelevantes (*Supposedly Irrelevant Factors – SIFs*).

No obstante, a pesar de la poca importancia dada por la economía ortodoxa a dichos factores en ese momento, por tratarlos como casos aislados, los académicos

continuaron en busca de una teoría para explicar el comportamiento de manera más precisa. Son los casos de Herbert Simon, con su concepto de racionalidad acotada (*Bounded Rationality*, en 1972), (Simon, 1972) y de Daniel Kahneman y Amos Tversky, con su teoría prospectiva (*Prospect Theory*) (Tversky y Kahneman, 1974).

Más adelante el libro describe una etapa muy especial, la relación de trabajo del autor con Daniel Kahneman durante los años 80, cuando juntos abordaron los temas de la justicia en las decisiones, y de cómo los consumidores parecen tener un disgusto especial por las injusticias. Esto reveló la necesidad de una teoría de la elección más amplia que considerara sus aspectos morales, lo cual ahora parece obvio, pues ya habían sido considerados antes, desde Adam Smith, pero que quedaron relegados al olvido con el surgimiento del modelo de racionalidad.

Thaler relata a continuación uno de los episodios más interesantes del libro. Ocurre en una conferencia organizada por Robin Hogard, psicólogo, y Mel Reder, economista, en la Universidad de Chicago para abordar por primera vez de manera formal la discusión entre racionalistas y comportamentalistas. Esta fue la entrada formal de los economistas del comportamiento a la disciplina, su presentación en sociedad. A tal punto que el periódico británico *The Guardian* plantea que Thaler y los comportamentalistas convirtieron la principal debilidad de la economía en una línea de trabajo respetable dentro de la profesión (Reeves, 2015).

Luego de describir en otros apartes, por ejemplo, la importancia de la economía del comportamiento en el análisis financiero, Thaler finaliza su obra contando cómo hoy los recientes descubrimientos en el área están ayudando a gobiernos y empresas alrededor del mundo a diseñar estrategias, como complemento de políticas, que orienten a las personas a la toma de mejores decisiones. Esta estrategia se ha denominado *Nudging* y se asocia a un esquema conocido como *paternalismo libertario*, en el que el Estado ayuda a orientar las decisiones de sus ciudadanos con el fin de mejorar su bienestar y el de la sociedad en su conjunto.

Las principales objeciones a la economía del comportamiento han surgido en especial respecto al área de finanzas comportamentales. Estas críticas provienen de la escuela de la racionalidad liderada por Eugene Fama, cuya contribución al análisis consistió en la Hipótesis de Mercados Eficientes. La discusión de Fama, principalmente con Robert Shiller, consiste en refutar la existencia de burbujas, que de acuerdo a Shiller son alimentadas principalmente por factores psicológicos (Shefrin, 2013). En este sentido, Fama indica que estas situaciones corresponden

a casos puntuales o anécdotas que no sustentan una propuesta formal explicativa del comportamiento, ni refutan la hipótesis de que los mercados son eficientes.

No obstante la polémica entre racionalistas y comportamentalistas, en general es importante reconocer los aportes de la racionalidad. El modelo tradicional ha ayudado a entender mejor el mundo, generando un nivel de riqueza y bienestar nunca antes visto en la historia de la humanidad. Para Sylvia Nassar “la idea de que era posible el progreso material de la humanidad se afianzó durante la Era Victoriana en Londres. De allí se propagó como ondas en un estanque hasta que transformó sociedades enteras alrededor del mundo” (Nassar, 2012). No obstante, dada la importancia de los factores supuestamente irrelevantes (SIF) y de la predictibilidad de los sesgos en la elección, se hizo necesario para la profesión reconocer las limitaciones de los *Econs* para explicar muchas de nuestras decisiones.

De manera recurrente en la historia, las diferencias entre bandos con ideologías opuestas son sesgadas con criterio salomónico, dando la razón parcial a ambos. Desde mucho antes de sentar las bases de la economía del comportamiento como parte del establecimiento, era reconocido como necesario incorporar elementos de comportamiento adicionales al modelo racional. Incluso se ha planteado de manera clara la posibilidad de abandonar completamente el supuesto de racionalidad. Esta idea de modelos no necesariamente racionales ha estado presente en autores clásicos como Pareto en 1906, Keynes en 1936 —quien hace referencia al espíritu animal— y más recientemente Kenneth Arrow el más contemporáneo de los autores clásicos en economía, para quien “no existe un principio general que evite la aparición de una teoría económica basada en una hipótesis diferente a la racionalidad” (Arrow, 1986).

En este sentido, el *homo-economicus*, *Econ* o agente racional, como Dorian Gray, está condenado finalmente a enfrentar la realidad, los hechos, contrastarse con datos. Solo esperemos que, para el *homo-sapiens*, la historia sea más favorable que el final de la novela de Wilde. Por fortuna, gracias a la economía del comportamiento y a la capacidad de la economía de abrazar esta nueva área, la disciplina se ve fortalecida y enriquecida, por ello es probable que ya hayamos iniciado nuestro peregrinaje fuera del mundo de Dorian, aunque nuestra alma siga guardando algo suyo.

DANIEL TORO GONZALEZ  
Universidad Tecnológica de Bolívar

**REFERENCIAS**

- Arrow, Kenneth (1986), "Rationality of Self and Others in an Economic System", *The Journal of Business*, Vol. 59, No. 4.
- Nassar, Sylvia (2012), *La gran búsqueda*, Debate.
- Reeves, Richard (2015), "Misbehaving: The Making of Behavioural Economics by Richard H. Thaler Review - Why don't People Pursue their Own Best Interests?", *The Guardian*, [Available at: <https://www.theguardian.com/books/2015/jul/04/misbehaving-making-behavioural-economics-richard-h-thaler-review-nudge>].
- Shefrin, Hersh (2013), "What Eugene Fama Could Learn From His Fellow Nobel Winner Robert Shiller", *Forbes*, October 17.
- Simon, Herbert A. (1972), "Theories of Bounded Rationality", North-Holland.
- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman (1974), "Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, Vol. 185, No. 4157.