

Economía y psicología, y viceversa

Pedro Fraile Balbín

Richard H. Thaler

Todo lo que he aprendido con la psicología económica. El encuentro entre la economía y la psicología, y sus implicaciones para los individuos

Trad. de Iván Barbeitos

Barcelona, Deusto, 2016 528 pp. 24,95 €

Hace ya tiempo que el racionalismo no está de moda en el mundo moderno. La vieja propuesta de Condorcet –«reducir toda la naturaleza a leyes similares a las que Newton descubrió con la ayuda de las matemáticas»– sería el camino del raciocinio hacia un futuro próspero y armonioso de paz y amor fraterno basado en la razón y la extensión del conocimiento. Pero esa promesa se esfumó más tarde a manos del *sentimentalismo* hegeliano, leninista y hitleriano, y el mundo racional de los ilustrados dio paso a las pasiones *populistas* y nacionalistas que ahora, además, vuelven con más *emoción*, si cabe. El cuestionamiento del racionalismo se produjo también en el campo científico y, con mayor intensidad, en las ciencias sociales. El pensamiento económico moderno surgió en el siglo XVIII a partir de supuestos racionalistas como la maximización de la utilidad individual y la persecución del bien general a través del privado. Ausentes estaban los miedos, las inercias, los sesgos y todo lo irracional que condicionaba el comportamiento individual. Sin embargo, muy poco después de que se terminase de construir el primer paradigma económico moderno –con la publicación en Viena de *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (Principios de Economía Política)*, de Karl Menger, en 1871, y de la aparición en Londres de *Principles of Economics (Principios de Economía)*, de Alfred Marshall, en 1890– aparecieron ya las primeras críticas contra los supuestos psicológicos de la economía neoclásica. Así, Thorstein Veblen, uno de los predecesores del institucionalismo estadounidense, escribía en 1898: «Los supuestos psicológicos y antropológicos de los economistas son los mismos que adoptaron las ciencias sociales y psicológicas hace ya generaciones. Su concepción hedonística del hombre es la de una calculadora instantánea de penas y placeres [...]. El hombre hedonista no toma decisiones. No es protagonista de un proceso vital, excepto en el sentido de que está sujeto a una serie de cambios al que le fuerzan circunstancias externas y extrañas a él» ([«Why is Economics Not an Evolutionary Science»](#)).

El viejo institucionalismo de Wesley Mitchell, John Commons, John Dewey o Clarence Ayres, por ejemplo, que tanta influencia tuvo en el pensamiento económico estadounidense después de la Gran Guerra, no sólo trató de incluir los contextos y marcos legales (instituciones) dentro del análisis, sino también los sentimientos de emulación, envidia, incertidumbre, imitación social y comportamiento gregario, entre otros muchos, sin los cuales los modelos neoclásicos basados en la racionalidad, las preferencias estables y el equilibrio no tenían, decían los institucionalistas, ningún sentido. Después, en la *Teoría General* (1936), Keynes revolucionó con sus *animal spirits* la manera de ver la actuación irracional –e irresponsable, según él– de los

inversores y, en la posguerra, el paradigma de racionalidad se vio aumentado con las aportaciones de Herbert Simon –*Administrative Behavior* (1947) y *Models of Man, Social and Rational* (1957)– sobre la racionalidad limitada.

Parece, pues, que la crítica a la racionalidad estricta no es nueva entre los economistas. Sin embargo, la llegada de los psicólogos del comportamiento en la década de 1970 a la economía académica, sobre todo estadounidense, cambió el panorama, creando un vínculo entre las dos áreas que dio lugar al nacimiento de la Psicología Económica (*Behavioral Economics*). Abrieron camino los psicólogos israelitas Amos Tversky y Daniel Kahneman, este último premio Nobel de Economía en 2002. Y fue, precisamente, el contacto con ellos lo que lanzó la carrera académica de Richard Thaler. Su libro *Todo lo que he aprendido con la psicología económica* (el título original en inglés es *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*) describe en su título la intención del libro: una combinación entre una autobiografía intelectual y una visión panorámica de la evolución de la psicología económica (o la economía psicológica), es decir, del comportamiento económico de los seres humanos corrientes con sus irracionalidades y sus sesgos. Thaler es un conocido economista formado en la Universidad de Rochester y profesor de Ciencias del Comportamiento en la Escuela Graduada de Negocios de la Universidad de Chicago que, además de celebrado autor (su *best-seller* más conocido es *Un pequeño empujón* (2009), del que fue coautor junto con Cass R. Sunstein) ha participado en la vida política como asesor de Barack Obama y David Cameron. Su tarea como académico ha consistido en continuar y extender el movimiento iniciado por Kahneman y Tversky desde el lado de la economía con el propósito de acercar ésta a los principios de la psicología y al estudio del comportamiento. El título del primer capítulo («Factores Supuestamente Irrelevantes, o FSI») podía haber sido el título del libro. Se refiere Thaler en él a los aspectos, usualmente descontados y que no merecen nuestra atención y que son, sin embargo, decisivos a la hora de decidir. Estos pueden tener que ver con el orden en que se presentan los problemas, o con las opciones que se les presenten a *otros* en vez de a nosotros mismos, o con las cantidades de ciertos bienes de las que ya seamos dueños. En un mundo de *econs*, como Thaler denomina a la caricatura del hombre perfectamente racional, los FSI no ejercerían influencia alguna en la elección; pero en un mundo de humanos normales, los FSI tienden a sesgar las decisiones y Thaler arguye que estos sesgos no se anulan unos a otros al agregarlos, sino que tienen una dirección consistente y que son explorables y evitables. Con ese propósito, el libro repasa en sus capítulos aspectos concretos de su nuevo enfoque, como, por ejemplo, la psicología de la gratificación aplazada, la actitud frente a la aceptación de pérdidas en comparación con la renuncia a ganancias –lo que él llama el «efecto dotación» (*endowment effect*)–, que nos hace valorar con mayor intensidad lo que ya es nuestro. Se analiza también el principio de las «cuentas mentales» (*mental accounting*) por el que asignamos destinos específicos a sumas concretas de dinero en vez de considerarlo como una suma total en nuestra posesión, o el «efecto de falso consenso», es decir, la tendencia de mucha gente a creer que todos los demás comparten sus preferencias. Finalmente, el libro tiene también una orientación aplicada: puesto que la gente comete errores predecibles, pueden crearse políticas públicas –dirigidas a objetivos que vayan desde mejorar la seguridad del tráfico hasta el incremento del ahorro en planes de pensiones, por ejemplo– para ayudar a reducir los fallos humanos. A estas políticas de ayuda, Thaler las denomina «acicates» o «pequeños empujones» (*nudges*) como los que él contribuyó a desarrollar en Gran Bretaña durante el período de David

Cameron como primer ministro en el Behavioral Insights Team y que relata con precisión en la última parte del libro.

Todo lo que he aprendido con la psicología económica es un ensayo inteligente y perspicaz, cargado de ironía y, al mismo tiempo, riguroso y útil para el interesado en los nuevos avances de la economía. Thaler echa un vistazo crítico e imaginativo al panorama académico estadounidense y, al mismo tiempo, replantea algunos aspectos de lo que él llama teoría económica *tradicional*, que identifica con la visión neoclásica. Pero es aquí, sin embargo, donde el ensayo muestra su aspecto más débil: la ausencia de cualquier mención al cambio institucional y su influencia sobre el comportamiento. Thaler acierta al afirmar que el intercambio en el mercado no cambia la naturaleza fundamental –a veces semiirracional– de los individuos, pero no menciona que actuar dentro de las instituciones del mercado establece reglas y pautas, y que éstas permiten mejorar la información y el aprendizaje por parte de los participantes. Es cierto que el principio tras el concepto de *nudging* –el pequeño empujón a la conciencia del individuo por parte del Estado– es una simple y benevolente sugerencia, formulada siempre en términos no coercitivos, para ayudar al ciudadano en la toma de decisiones correctas. Pero es curioso que Thaler no haga un esfuerzo similar al que dedica al análisis de la irracionalidad privada para explicar la irracionalidad pública y sus clamorosas consecuencias. Es notoria también la ausencia de cualquier mención a la escuela austríaca, así como de una discusión sobre la generación de equilibrios espontáneos y descentralizados a través del intercambio. De hecho, el principio de Ferguson o Smith de la mano invisible se minusvalora de forma sarcástica como «la mano invisible e inquieta» (p. 92) bajo una premisa de tipo ideológica, pero que informa una buena parte del texto.

Esto, sin embargo, no disminuye el valor intelectual del libro. El ensayo es un relato atractivo de historia del mundo académico y, al mismo tiempo, una excelente introducción a la economía psicológica. Aunque el autor se ve a sí mismo como «un rebelde» y «un transgresor», sus propuestas no están teñidas de la arrogancia muchas veces presente en algunas ciencias sociales. En la tradición kuhniana, de la que él se presenta como heredero, Richard Thaler quiere simplemente «parchear» el paradigma, no destruirlo. En definitiva, los lectores completamente racionales que busquen nuevos enfoques y descubrimientos radicales en el campo estricto del análisis económico pueden prescindir de este ensayo sin grandes costes. Pero aquellos que disfruten del análisis económico combinado con la intuición y la sagacidad que aporta la psicología encontrarán en él una lectura estimulante y enriquecedora.

Pedro Fraile Balbín es catedrático de Historia Económica en la Universidad Carlos III de Madrid.