

MALPORTÁNDOSE

José Gabriel Castillo¹

Resumen

Fecha de Recepción: 30 de Octubre del 2017 - Fecha de Aprobación: 14 de Noviembre del 2017

La entrega del Premio Nobel de Economía (Premio Sveriges Risksbank en Ciencias Económicas) a Richard Thaler, por sus contribuciones al desarrollo de la Economía del Comportamiento, es un evento que despierta interés y expectativa respecto de la dirección y la evolución tanto de la teoría económica, como de la investigación aplicada. El presente artículo presenta algunos antecedentes de esta literatura y pone en contexto tanto los conceptos como la contribución de Thaler a la ciencia económica.

Palabras claves: *Economía del Comportamiento, Premio Nobel, Anomalías.*

JEL: *C72, C91, C92, J16*

Autor por correspondencia

Email:

¹ José Gabriel Castillo, Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil, Ecuador, jcastil@espol.edu.ec.

MISBEHAVING

Abstract

The award of the Nobel Prize for Economics (Sveriges Riksbank Prize in Economics) to Richard Thaler, for his contributions to the development of Behavioral Economics, is an event that arouses interest and expectation regarding the path and evolution of both economic theory, as well as applied research. The present article presents some background of this literature and puts into context both the concepts and the contribution of Thaler to the economic science.

Keywords: Behavioral Economics, Nobel Prize, Anomalies.

JEL: C72, C91, C92, J16

La Economía del Comportamiento y los Premios Nobel

El día lunes 9 de octubre, a la par de las fiestas de independencia de la “Perla del Pacífico,” Guayaquil, otro evento captó la atención de la comunidad de economistas en el mundo: la entrega del Premio Nobel de Economía (Premio Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas) a Richard Thaler. Thaler es un economista norteamericano, graduado de la Universidad de Rochester, actual profesor de la escuela de negocios (Booth) de la Universidad de Chicago, y uno de los pioneros de la subdisciplina conocida como “Economía del Comportamiento.”

Thaler se une a una lista corta de nobeles que se distinguen por incorporar conceptos de la psicología al modelamiento del comportamiento humano y que se oponen al mainstream de la economía (algunos la llaman clásica, neoclásica y hasta neoliberal, pero este es otro debate); en donde, el supuesto fundamental es que el individuo es racional, sus preferencias no cambian en el tiempo y toma decisiones cuyo objetivo fundamental es maximizar su propio bienestar. Thaler, malportándose, reconoce que:

“Para entender el comportamiento de consumo de los hogares, claramente necesitamos retornar a estudiar a los Humanos en lugar de los Economistas. Los humanos no tienen el cerebro de Einstein (o Barro), tampoco la capacidad de autocontrol de un asceta monje budista. En su lugar, tienen pasiones, defectos, tratan varias cuentas de riqueza de manera distinta y pueden ser influenciados por retornos de corto plazo en el mercado. Necesitamos un modelo de este tipo de Humanos.” (Misbehaving: The Making of Behavioral Economics, 2015).

Este reconocimiento de las limitaciones de la caja de herramientas analíticas de la economía, y la necesidad de incorporar otros conceptos derivados de disciplinas hermanas, tiene en el Nobel al menos tres antecedentes importantes. El primero, en 1978, Herbert A. Simon ganó el premio Nobel de Economía por sus contribuciones en la teoría de la decisión en organizaciones. Simon, un ingeniero eléctrico de origen norteamericano, cientista social y pionero en el desarrollo de algoritmos computacionales para la inteligencia artificial; entre otras múltiples contribuciones en psicología y ciencias de la computación (también ganó el premio Turing en 1975), se concentró en formalizar el proceso de toma de decisiones reconociendo las limitaciones de información y cognitivas que enfrenta cualquier agente antes de elegir una alternativa. Sus conceptos de *racionalidad limitada* y de *satisfacción suficiente* (*satisficing*, en inglés); plantean alternativas de análisis que flexibilizan los supuestos de racionalidad dominantes en una disciplina que rápidamente adaptó alternativas de optimización matemática para explicar el comportamiento. El segundo hito relevante en la economía del comportamiento se dio en el 2002. En este año, el psicólogo Daniel Kahneman (israelí-norteamericano) y el economista Vernon Smith (norteamericano), recibieron conjuntamente el Premio Nobel de Economía por su contribución en el desarrollo de la economía experimental y del comportamiento. Smith (junto a su profesor, Edward Chamberlin, de Harvard), es uno de los pioneros en poner a prueba importantes conclusiones de la teoría económica respecto del equilibrio de los mercados y los fundamentos de la competencia, reproduciendo de manera simplificada los incentivos y estructura institucional en sencillos experimentos de clases. Kahneman (junto con Amos Tversky, también israelí), incorpora de manera ingeniosa algunas de las anomalías identificadas en la toma de decisiones de los individuos, como la *aversión a la pérdida*, en un modelo alternativo de comportamiento resumido en su “Teoría de Prospectos” (Tversky y Kahneman, 1979); y lo hace empleando métodos propios de la psicología experimental, en donde los individuos toman decisiones hipotéticas; métodos que hoy se ven con escepticismo aún en auditorios amigables con esta investigación. Finalmente, un referente más reciente, es la entrega de este premio en el 2013 a Robert Schiller (norteamericano) por su análisis de las *burbujas* de mercado (incremento injustificado de precios de los activos), y en donde se pone en duda la racionalidad con la que se toman

decisiones financieras, argumentando que, por el contrario, son el resultado de una *irracionalidad exuberante*. El trabajo de Thaler junto al de Shiller, dan soporte al nacimiento de las “Finanzas Comportamentales.”

Thaler: su trabajo en contexto

Thaler, quien trabajó con Kahneman y Tversky desde sus inicios (verano de 1977); extiende los planteamientos de sus mentores hacia fronteras más ambiciosas, en donde no solamente desarrolla la teoría que permite incorporar nuevas regularidades e inconsistencias identificables del comportamiento humano a las estructuras matemáticas de análisis; sino que, con su ingeniosa capacidad de comunicación, atractiva y elegante escritura, popularizó el uso de este conocimiento en aplicaciones de políticas públicas cuyo impacto continúa viendo frutos. Su libro más popular de divulgación “Nudge” (Un pequeño empujón, por su título en español), un *best seller* escrito con Carl Sustain, profesor de derecho en el departamento de ciencia política de Chicago, resume algunas aplicaciones ingeniosas de la economía del comportamiento y que van desde cómo mejorar la ingesta de alimentos saludables en los comedores escolares y cómo hacer que los hogares usen más eficientemente la energía, hasta alternativas de llenado de formularios de aplicación para mejorar los objetivos de política pública; por ejemplo, para donación de órganos, planes de retiro y pensiones o fondos de ahorro educativo. Esta suerte de *arquitectura social y paternalismo libertario*, como los denomina en su libro, no es sino el uso del conocimiento respecto de las inconsistencias en el comportamiento humano para disminuir los costos de transacción o costos cognitivos (el costo y cansancio de pensar y evaluar detalladamente las alternativas antes de tomar una decisión) y ayudar a los individuos a tomar mejores decisiones –manteniendo su libertad de decidir, decisiones que mejoren las condiciones de bienestar propias y del colectivo.

Más allá de la popularidad de los best sellers, o de su corta carrera cinematográfica (... ¡sí!... Richard Thaler se estrenó en Hollywood en la película “The Big Short,” explicando en una escena a la estrella del pop Selena Gómez, cómo las anomalías del comportamiento derivan en malas decisiones tanto en las apuestas del casino como en las inversiones en bolsa de valores) y contrario a lo que los detractores de estas nuevas vertientes piensan, su contribución a la economía está en la formalización matemática de estas anomalías y conceptos siempre en la búsqueda de modelos de comportamiento más realistas, un esfuerzo que lenta- pero meticulosamente está permeando en la academia. Paradójicamente, la decisión de la Academia Real Sueca de Ciencias de entregar el premio a Richard Thaler, es en sí misma un “nudge” (un leve empujón) a la academia para que avance hacia un desarrollo de conocimiento interdisciplinario, y a la ciencia económica para que incorpore estas estructuras más “realistas” de análisis; una economía que parta de analizar un agente menos acartonado, un ser humano.

Thaler incorpora estos *factores supuestamente irrelevantes* en su trabajo de una manera asequible, didáctica, y hasta entretenida. Una refrescante lectura frente a los densos, voluminosos, y crípticos artículos investigativos que se acostumbran en la disciplina. Con su particular ingenio, y sin reproches, Thaler anunció que gastará su premio de aproximadamente USD 1.1 millones “de la forma más irracional posible.”

Una consecuencia interesante de esta línea de investigación es la creación de múltiples instituciones y agencias de gobierno que promueven la implementación de políticas públicas fundadas en el uso de *nudges* o economía del comportamiento. Un reporte del Consejo de Investigación Económica y Social del Reino Unido (ESRC, por sus siglas en inglés) (Whitehead et al, 2014) reporta la existencia de al menos 51 instituciones gubernamentales que promueven la aplicación de este conocimiento y alrededor de 135 países en donde se registran iniciativas

independientes relacionadas. En el Ecuador ya hay algunos antecedentes en esta línea: La Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas de la ESPOL incorporó recientemente la materia de Economía Experimental y del Comportamiento dentro de su currículo de estudios, tanto a nivel de pregrado como postgrado y, simultáneamente, inauguró el primer Laboratorio de Economía Experimental (L.E.E.).

Las anomalías

El estudio de Thaler se enmarca en una lista larga de “anomalías” del comportamiento, es decir, desviaciones del comportamiento *racional*, no todas relacionadas a su propia investigación. Algunos de estos conceptos están recogidos en una colección de 19 artículos publicados entre 1987 y 2006 en el Journal of Economic Perspectives, todos bajo el mismo título: “Anomalies.” A continuación resumo cinco de éstas anomalías de preferencia personal, así como conceptos y contribuciones relevantes del trabajo de Thaler.²

Cuentas mentales (*mental accounting*)

Un principio fundamental de la economía es que el dinero es *fungible*; es decir, que cada unidad de moneda puede ser intercambiada por otra similar, sin limitaciones respecto de su uso o valor.

Si bien este principio parece trivial e intuitivo (un dólar vale lo mismo independientemente del bolsillo del pantalón donde lo pongamos) todos de una u otra forma experimentamos la necesidad de establecer compartimientos para administrar el dinero. Por ejemplo, asignamos una cantidad determinada mensualmente para comprar alimentos, otra para viajes o entretenimiento y otra para el pago de la hipoteca. Suponga que en un mes cualquiera se abre una oferta para sus vacaciones soñadas (¿quizás a Italia?), por supuesto esta alternativa no estaba disponible cuando definió el monto de viajes del mes y por lo tanto, para adquirir la oferta, enfrenta dos decisiones: i) reasignar el presupuesto mensual, reduciendo por ejemplo el gasto en alimentos, la hipoteca o los ahorros; o, ii) olvidarse de conocer el coliseo Romano este año, después de todo el coliseo no se va a mover a ningún lado,... algún día se concreta el viaje. Muchos individuos encuentran dificultades en optar por la primera alternativa. Si bien la reasignación de los recursos es factible (por la fungibilidad del dinero), es común reconocer una resistencia a utilizar los recursos cuyo destino está previsto (mentalmente); solemos tener frases como: “este dinero es para esto o lo otro,”³ aun cuando su uso puede ser repuesto posteriormente sin afectar la consecución del objetivo propuesto. El Sistema de Seguridad Social o los fondos de pensiones funcionan como mecanismos de autocontrol que impiden que hagamos uso arbitrario del dinero en el presente y así aseguremos contar con recursos en el futuro.

Una consecuencia de las cuentas mentales es cómo tratamos los activos de un portafolio. Si bien en términos de la riqueza da lo mismo tener USD 1.000 en efectivo o, una mitad en acciones y otra en la cuenta de ahorros; más allá de los costos de transacción involucrados (para efectos de la explicación suponga que son cero), tenemos una percepción distinta de la riqueza

² El lector interesado puede ampliar y profundizar estos y otros conceptos en las referencias al final del artículo.

³ Thaler (1990) incluye algunos argumentos en esta línea: “...mantener el equivalente a 2 salarios mensuales en la cuenta de activos, no endeudarse excepto para adquirir bienes durables como casa, vehículo o electrodomésticos;...vive con lo que tienes y no uses el dinero para incrementar tu consumo sino solo para emergencias.” (traducción propia)

dependiendo de la etiqueta de la cuenta en donde la depositamos. El uso de las cuentas de ahorro o corriente está relacionado a este argumento. En países en vías de desarrollo la tasa de interés diferenciada junto a los costos de transacción favorecen a de estas alternativa (típicamente el ahorro). En países como Estados Unidos esta diferencia prácticamente desaparece puesto que ambos esquemas de ahorro tienen similares mecanismos de administración y la diferencia en las tasas de interés entre cuentas es insignificante como para ser relevante en el comportamiento. Aún en estos esquemas financieros los clientes tienden a asignar un uso (una etiqueta) distinta al dinero que va a cada cuenta; por ejemplo, el dinero para los gastos regulares va a la cuenta corriente, mientras que el dinero para las vacaciones soñadas va a la cuenta de ahorro. Es más, en caso de enfrentar la oferta del viaje propuesta, muchos individuos tomarán la decisión de adquirir un crédito a tasas de interés onerosas para financiar el viaje, a pesar de contar con los recursos en la cuenta de ahorro. Idealmente, un *individuo racional*, un *homo economicus* (hombre económico), buscaría reducir su deuda con el fin de reducir o evitar el pago de los intereses; a pesar de ello, es común observar este comportamiento que, en casos extremos (o sistémicos), puede desencadenar problemas financieros con consecuencias desastrosas.

Asimismo, las instituciones y organizaciones tienen en su presupuesto un esquema similar, más rígido, a través de la contabilidad y que facilita la gestión y control de los recursos, pero que puede desembocar en ineficiencias considerables. Tome por ejemplo el caso del presupuesto de instituciones públicas cuyas rigideces post aprobación pueden desencadenar decisiones polémicas, y económicamente ineficientes; como el no pago de sueldos, mientras a la par mantiene recursos para obras no prioritarias y subsidios ineficaces.

El corolario de esta anomalía, observada consistentemente en el trabajo empírico, es que el consumo de los hogares sigue de cerca el comportamiento del ingreso, contradiciendo algunas intuiciones derivadas de la *teoría de ciclo de vida* y la *hipótesis del ingreso permanente*. En ambas teorías, la descripción de la asignación óptima del consumo involucra un proceso de suavizamiento (distribución) del consumo en el tiempo (asumiendo preferencias estables y que analizamos más adelante). Es decir, el consumo en un momento determinado supone un proceso de optimización en función no solamente del ingreso del mismo período sino de las expectativas de ingreso futuro.

El efecto dotación (*endowment effect*) y otras anomalías

Las personas valoran algo simplemente por el hecho de poseerlo y no por su valor de uso o intercambio.

La consecuencia de esta *anomalía* es inmediata: el número de transacciones de mercado debe reducirse, lo que deriva en una asignación ineficiente de los recursos. En un experimento Thaler entrega aleatoriamente jarros o esferográficos, y dinero a los estudiantes. Luego de seguir un protocolo experimental abre el “mercado” para que intercambien los objetos, según la valoración subjetiva de los mismos declarada en el precio de reserva del artículo; es decir, el pago mínimo que está dispuesto a recibir a cambio. ¿El resultado? Consistentemente los individuos prefieren quedarse con el objeto otorgado (jarros/esferográficos o dinero) y se registran pocas transacciones a pesar de que el valor, por ejemplo de un jarro, es relativamente conocido y el participante podría obtener el dinero e ir a la tienda a comprar uno, haciendo una ganancia en el proceso (aun descontando los costos de transacción).

En relación a este efecto actúan otras dos regularidades identificadas previamente en la disciplina: *la aversión a la pérdida (loss aversion)* y el efecto *anclaje (anchoring)*. El primero

hace referencia a que los individuos experimentan la pérdida con mayor énfasis de lo que la ganancia de una cantidad similar genera en su satisfacción. En otras palabras, perder \$100 en una apuesta genera mayor insatisfacción que la satisfacción de ganar la misma cantidad. El efecto anclaje entra en este análisis puesto que los individuos tomamos siempre puntos de referencia para la valoración; normalmente ese punto de referencia se relaciona al precio de compra / venta del bien en cuestión, y por lo tanto rechazamos montos que se distancien negativamente de él, en parte para evitar esa sensación de pérdida. Estas regularidades tienen consecuencias perniciosas en los mercados en donde el nivel de transacciones se ve dramáticamente reducido. Piensen por ejemplo en el mercado inmobiliario, luego de los boom de construcción observados en países como Colombia y Ecuador, hay un sinnúmero de casas y departamentos vacíos. Si en la mente del propietario el precio de referencia es el que pagó en el momento del boom; en la decaída, la disponibilidad a pagar de cualquier consumidor no satisface las aspiraciones de esta referencia, el resultado es un mercado inmobiliario inmóvil. Esto no solamente representa una mala asignación de los espacios de vivienda, sino que generan costos hundidos de mantenimiento al propietario e impide la reactivación del sector.

La teoría del individuo dual (*two selves*), el autocontrol y sesgos en el tiempo

Una lucha interna se libra constantemente en nuestro interior y los protagonistas son: nuestro individuo *planificador* versus nuestro individuo *ejecutor* (que actúa).

La disyuntiva entre recibir una gratificación inmediata, (ej. comprar el vehículo del año), o esperar pacientemente a recibir una gratificación futura (ej. ahorrando para los estudios de postgrado), influye de manera decisoria en la toma de decisiones, particularmente financieras y económicas, aunque sus consecuencias se extienden a diversas áreas de la psicología individual. Otras versiones de esta teoría preceden el planteamiento de Thaler. Kahneman (2012) plantea la existencia de dos sistemas mentales de operación: la disyuntiva entre el individuo *que experimenta (Sistema 1)* versus el individuo *que recuerda (Sistema 2)*. Para Kahneman, similar al individuo planificador, es el individuo que recuerda quien interviene en la planificación del futuro y en la toma de decisiones y, por supuesto, entra en contradicción con el individuo que experimenta. Una versión más reciente (y según el mismo Thaler, más exitosa) es la desarrollada por Laibson (1997) y ampliada por Rain y O'Donoghue, denominada β - δ (beta-delta). Todas estas versiones de la disyuntiva interior en la toma de decisiones no se tratan de una versión económica de bipolaridad, sino un “modelo ‘como si’ cuyo propósito es el de proveer una manera útil de pensar en los problemas de autocontrol” (Thaler, 2016).

Cómo resolvemos esta disyuntiva está muy relacionado a nuestra capacidad de *autocontrol*. Como se puede esperar, quien carece de autocontrol priorizará la gratificación inmediata a pesar de que esto desemboque en peores resultados en el futuro. Esta preferencia, conocida en la investigación como *sesgo del presente (present bias)*, así como el hecho de que los individuos son impacientes en el consumo y perciben el tiempo de manera irregular, de tal forma que las decisiones basadas en el valor presente de beneficios futuros (aplicando una tasa de descuento)⁴ desembocan en contradicciones, fenómeno conocido como *reversión de preferencias e inconsistencia en el tiempo*; el cual ha sido ampliamente documentado en la investigación experimental.⁵

Un experimento de las preferencias sobre el tiempo luce típicamente de la siguiente forma:

⁴ Métodos resumidos en el Análisis Costo-Beneficio financiero y económico.

⁵ Para una revisión extensiva ver Frederick et al. 2002.

Usted enfrenta la siguiente decisión:⁶

- A) recibir USD 100.00 hoy, o;
- B) recibir USD 200.00 en 6 seis meses.

Antes de continuar leyendo seleccione una de las dos opciones. Una vez hizo su selección, reflexione ahora sobre las siguientes alternativas y seleccione nuevamente una de las opciones:

- C) recibir USD 100.00 en 6 meses, o;
- D) recibir USD 200.00 en 1 año.

Evidentemente el interés efectivo es del 100% en 6 meses para ambas alternativas; asimismo, después de algunos cálculos estándar, la tasa de interés anual es de 140.8%.⁷ Pero reflexione ahora en su selección en la primera decisión. Recibir USD 100.00 el día de hoy (...¡hoy!) puede verse muy atractivo a pesar de que difícilmente encontraremos una actividad o inversión que brinde una rentabilidad tan alta en el mercado (al menos no una legal). Probablemente usted preferirá el pago inmediato (opción A). Analice ahora su decisión en la segunda alternativa. ¿Aún parecen igual de atractivos los USD 100.00? Note que ahora debe esperar 6 meses para recibirlos. Si usted es como yo, probablemente seleccionará ahora la opción D; ya que tengo que esperar 6 meses para recibir un premio, puedo esperar otros 6 más por el doble.

Innumerables experimentos muestran que, en general, la mayoría de participantes selecciona A en la primera decisión, una decisión relacionada al sesgo por el *presente*; no obstante, los mismos individuos seleccionan D en la segunda alternativa. ¿Qué hace que un porcentaje importante de los individuos mayoritariamente reaccionen con más “paciencia” una vez se impone un plazo para la primera gratificación? La percepción del valor en el tiempo cambia dependiendo del momento en el que realiza la evaluación; es decir, es *inconsistente en el tiempo*, a pesar de que la estructura de decisión es equivalente en ambos casos. Un *hombre económico* estaría decepcionado. Decisiones como el ahorro, la solicitud de crédito o formar parte de un plan de pensiones, están directamente relacionadas a la formación de estas preferencias.

Esta anomalía viola axiomas fundamentales del modelo clásico de decisión intertemporal con descuento *exponencial* (Samuelson, 1937), así como de la Teoría de la Utilidad Esperada. Mientras en la psicología esta anomalía tiene una larga historia, acomodada en un tipo de descuento denominado hiperbólico (Ainsle, 1992 y Frederick et al., 2002), la incorporación de estos esfuerzos en la economía (en particular en los modelos de comportamiento) es más reciente y ha logrado representatividad en la literatura de la disciplina, de la mano de Thaler y otros investigadores comportamentales.

⁶ Mencioné previamente la fina y didáctica escritura de Thaler, quien en la misma vena de Tversky y Kahneman, logran mantener el interés de sus lectores enganchándolos activamente en decisiones a lo largo de sus textos. Adoptaré esa estrategia en algunas secciones de este documento como homenaje de admiración.

⁷ Tasa nominal, asumiendo descuento exponencial y capitalización continua.

Sesgo del Status-quo

Los individuos tendemos a preferir el status vigente (status-quo) aun cuando el cambio puede representar mayor bienestar (mejores ganancias).

Los ejemplos clásicos de esta anomalía del comportamiento son los programas de pensiones y planes de retiro, registro en seguros de salud y programas de donación de órganos. Imaginemos que una empresa quiere ofrecer un plan de retiro, que contiene algunas opciones, como parte de los beneficios de sus empleados. La empresa tiene dos alternativas:

- i) dejar que los empleados se registren en el plan que prefieran; o,
- ii) registrarlos automáticamente en uno, idealmente el más conveniente para el empleado, y permitir que ellos opten por salir y registrarse en el programa de su preferencia.

Esta simple decisión no representaría una disyuntiva para un *hombre económico*, él seleccionaría siempre la alternativa de su preferencia, independientemente de la sugerencia tácita (no explícita) o inclusive de otros factores que incluyen su propia experiencia o la información difundida sobre el programa propuesto. A pesar de ello, consistentemente se observa que los individuos tienden a permanecer en la alternativa asignada por *default* y por lo tanto el éxito de la selección del plan propuesto es superior bajo la segunda opción (registro automático/opción de salida).

Si usted está pensando en un sutil empujón (nudge), este es el más limpio posible. El individuo mantiene absoluta libertad de elección y el esquema de información es el mismo en ambas alternativas. Las experiencias en política pública de esta anomalía son diversas y sobrepasan el estudio de laboratorio; en el campo, esta anomalía es igual de efectiva. Agencias de gobierno han logrado mejorar su tasa de aceptación de programas de interés. Como se puede esperar, el poder del status-quo también se emplea exitosamente en los negocios y el marketing. Piense por ejemplo en las ofertas de suscripción de revistas o de servicios online, note que cuando va a pagar la opción seleccionada por default es la opción más rentable para la empresa --¡la menos rentable para usted!--; algún economista conductual se regodea detrás de su pantalla. No solamente esto actúa en su contra, sino que es posible que algunas opciones disponibles constituyan simplemente un elemento distractor, o se disfracen de falsas alternativas (son equivalentes a otras disponibles). El sesgo de la opción de default es aún más poderoso mientras más alternativas están disponibles, es decir, mientras el menú de opciones es más amplio.

La maldición del ganador (*the winner's curse*)

Hay dos versiones de este fenómeno. Para ilustrarlo, suponga que usted tiene la oportunidad de adquirir un artículo cualquiera en una subasta, por ejemplo, una acuarela de Kingman⁸ y que espera hacer negocio con ella –eventualmente. El valor de mercado del cuadro es de alguna forma incierto puesto que los artículos de colección y el arte están sujetos a una valoración más subjetiva que otros artículos (normales); no obstante, realizó una somera investigación respecto del potencial valor del cuadro en la reventa. El proceso de subasta involucra múltiples pujas (ofertas) de los interesados y una competencia agresiva; y, por supuesto, la oferta más alta adquiere el artículo. Luego de varias rondas, dado que Kingman es su pintor favorito, usted hace la mayor oferta y adquiere el cuadro. La maldición del ganador entonces se hace presente: i) cuando el valor de mercado del cuadro es menor a lo que usted pagó por él, en cuyo caso pierde dinero; o, ii) cuando el valor de mercado es inferior a la

⁸ Eduardo Kingman, pintor ecuatoriano.

expectativa de reventa en base a su investigación, en cuyo caso sufre una decepción, si bien no pierde dinero.

Efectos de esta anomalía tienen consecuencias importantes no solamente en subastas, en donde se encuentran de manera natural, sino que se extienden; por ejemplo, hacia la definición de contratos en sectores extractivos, como el petrolero o minero, y en donde no se tiene sino una estimación de las reservas a explotar.

Corolario

Pasar del “homo economicus al homo sapiens,” en palabras de Thaler, constituye una revisión de los principios filosóficos de la economía, una revisión que hoy es; sin embargo, más formal desde el punto de vista matemático y más científica desde el punto de vista de los métodos de investigación experimental.

Anecdóticamente, Vernon Smith declaró la victoria de Thaler como “Una victoria también para Adam Smith,”⁹ y acota: “...muchas importantes contribuciones a la psicología se perdieron para los (investigadores) actuales, pero algunas, no todas, han sido redescubiertas en nuestra época, de manera independiente.” En efecto, está en el corazón de la teoría económica, y de los clásicos, el análisis de las motivaciones psicológicas que justifican o condicionan el ambiente de decisiones a partir del cual se modela el comportamiento económico. En el proceso de formalización matemática de la economía moderna se simplificó --con cierto desdén-- las condiciones psicológicas para reemplazarlas por supuestos de comportamiento racional, comportamiento maximizador, y estabilidad de preferencias. Esta simplificación, instrumentalmente utilitaria, desvió el desarrollo de la disciplina, al menos de su corriente más influyente, hacia una ciencia cada vez más positiva, en donde las contradicciones del comportamiento humano son meras excepciones.

Thaler, heredero de varios esfuerzos multidisciplinarios modernos para vincular la Psicología con la Economía; “redescubre” a través de su trabajo estas anomalías del comportamiento humano, reposicionándolas; por un lado, en la agenda de investigación teórica que incorpora estos elementos en los esfuerzos de modelización del comportamiento; y por otro, en la investigación empírica y aplicada, difundiendo ingeniosamente el nuevo conocimiento en aplicaciones de políticas públicas, negocios, marketing, administración, organización industrial, recursos humanos, entre otras.

Este artículo resume algunos de estos conceptos para los neófitos en la materia, poniendo en contexto esta agenda de investigación.

Referencias

- I. Ainslie, G. (1992). *Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states within the person*. Cambridge University Press.
- II. Frederick, S., G. Loewenstein, and T. O’Donoghue (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature* 40(2), 351–401.
- III. Kahneman, D. (2012). *Thinking Fast and Slow*. Penguin Books, London.

⁹ Publicaciones en redes sociales: Facebook: 9 de Octubre de 2017.

- IV. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 263-291.
- V. Samuelson, P. A. (1937). A note on measurement of utility. *The Review of Economic Studies* 4(2), 155–161.
- VI. Thaler, Richard H. (1990). Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1): 193-205.
- VII. Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. (2008). *Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness*. Yale University Press, London.
- VIII. Thaler, R.H. (2016). *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*. W. W. Norton & Company.
- IX. Whitehead, M; Jones, R; Howell, R.; Lilley, R.; and Pykett, J. (2014). *Nudging All Over the World. Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy*. Economic & Social Research Council, UK. (Online report).