



La teoría económica clásica modeliza la toma de decisiones de las personas bajo la doctrina de la racionalidad, según la cual los agentes económicos optimizan sus recursos (maximizan sus beneficios y utilidad) teniendo en cuenta únicamente sus intereses egoístas. Sin embargo, la realidad muestra que muchos de los comportamientos económicos no siempre responden a este enfoque, sino que se atribuyen a factores psicológicos o emocionales. Richard Thaler pone de manifiesto en su libro “Todo lo que he aprendido con la psicología económica” la importancia de la economía del comportamiento, dejando atrás el rígido modelo racional. En la actualidad, las teorías tradicionales económicas que explican el comportamiento de los humanos están pasando por un proceso de adaptación a nuevas teorías que tratan de acomodar el papel de los factores psicológicos en la toma de decisiones económicas. Muchos de los comportamientos observados en las personas, las empresas o los mercados son difícilmente explicables bajo el paradigma clásico de la racionalidad; en ocasiones justificados como comportamientos anómalos e irracionales, lo cual no es aceptado en la teoría económica racional. Esto lleva al autor del libro a distinguir entre “Humanos”, es decir, aquellas personas que adoptan comportamientos incorrectos o anómalos, y “Econs”, aquéllos que toman las decisiones económicas racionales y correctas. En este libro se incorporan numerosos ejemplos cotidianos y artículos publicados en revistas de impacto que ayudan a una mejor comprensión del inicio y desarrollo de la economía del comportamiento, con una lectura ágil y amena. La estructura del libro sigue un orden cronológico, comienza detallando los factores y circunstancias que dieron lugar al inicio de sus investigaciones. En los siguientes años, estudia el comportamiento humano con conceptos como la contabilidad mental y autocontrol. Posteriormente, somete a debate conceptos como los mercados eficientes, confrontándose con economistas clásicos. La obra finaliza con ciertas ideas para aplicar la economía del comportamiento a políticas gubernamentales y planteando futuras líneas de investigación.

Richard Thaler nació en East Orange, Nueva Jersey, en 1945. Doctor en Ciencias Económicas y profesor de ciencias conductuales y económicas en la Universidad de Chicago. Recibió el Premio Nobel en Ciencias Económicas en 2017 por sus aportes a la economía del comportamiento. Además, forma parte de prestigiosas instituciones académicas como la Academia Estadounidense de las Artes y las Ciencias, la Academia Nacional de Ciencias o la Asociación Americana de Finanzas. Tiene numerosas publicaciones sobre la economía del comportamiento, entre las que destaca su libro “Nudge” (2008). Thaler se considera uno de los principales fundadores de la psicología económica. Gracias a sus aportaciones empíricas y a sus ideas teóricas, nuevos campos de investigación se están expandiendo rápidamente en la actualidad.

El libro comienza describiendo las situaciones que llevaron al autor a plantearse la racionalidad de las personas en la toma de decisiones económicas, teniendo en cuenta factores

que a priori son irrelevantes para la teoría económica clásica. Un ejemplo de ello, es el efecto positivo o negativo que tenía en sus alumnos la escala numérica que usaba para la calificación de los exámenes, poniendo de manifiesto actitudes poco acordes con la teoría económica clásica. Si un alumno obtiene un 96 sobre una escala de 137 debería tener el mismo impacto que si obtiene un 70 sobre una escala de 100. Sin embargo, la actitud de sus alumnos era diferente según la escala usada. Hacer un regalo en el aniversario o intentar acabarse la comida que has comprado cuando ya no tienes hambre, no son comportamientos fríos optimizadores, sino que se incluyen emociones y pasiones en las actitudes de las personas.

Son numerosos los principios económicos sobre los que el autor reflexiona a lo largo de la obra, juzgando factores considerados hasta el momento como poco relevantes para justificar decisiones económicas erróneas, no predichas por los modelos económicos clásicos. ¿Realmente son factores irrelevantes? ¿O tal vez las personas somos más Humanos que Econs?

Uno de los principales conceptos que Thaler debate en los siguientes años son los costes hundidos, entendidos como aquellas pérdidas sin posibilidad de recuperar. Desde un punto de vista económico, no tiene sentido que las personas nos estemos lamentando por dichas pérdidas una vez que se han producido. Dentro de la teoría clásica, no se explica que las personas queramos usar más un bien o servicio adquirido para “amortizar” el coste que nos ha supuesto, ya que la pérdida seguirá siendo la misma. Sin embargo, el comportamiento de los Humanos es contrario al racional en estos casos. El autor introduce la Teoría de las Perspectivas para explicar el concepto de la “Contabilidad Mental”, un término que desarrolla a lo largo del libro para comprender la psicología del gasto, del ahorro y otros comportamientos financieros de las personas. Thaler demuestra con sencillos ejemplos cómo para los Humanos las pérdidas duelen aproximadamente el doble de lo que gustan las ganancias, lo que se conoce como aversión a las pérdidas en la jerga de los economistas del comportamiento. Igualmente, alude a comportamientos poco racionales de los Humanos como el aplazamiento del consumo doméstico debido a una reflexión sobre el futuro, lo cual denomina autocontrol económico. Los Humanos usamos estrategias de contención, es decir, incluimos una recompensa o aumentamos el coste por caer en la tentación. Así, el autor se plantea la necesidad de encontrar la interacción entre dos personalidades de los Humanos: la planificadora, aquella que piensa y se preocupa por nuestro futuro, y la ejecutora, que vive por y para el presente.

En los siguientes años de su carrera, Thaler somete a debate el concepto de mercados eficientes, mostrando casos reales que ponen en entredicho la racionalidad de las personas, por ejemplo, la influencia que tiene la forma de presentar la información a los individuos o el hecho de que el valor de las acciones aumente los viernes y disminuya los lunes. A pesar de que el autor reconoce la importancia de la teoría de los mercados eficientes, también pone de manifiesto ciertas anomalías que se deben al mal comportamiento de los Econs, acciones y decisiones no racionales propias de Humanos, destacando, entre otras, el exceso de reacción en Bolsa ante la información. De igual forma, se da por supuesto que en los mercados financieros las empresas que tienen buenos o malos resultados en varios años mantendrán esa dinámica. Sin embargo, tal y como demuestra en sus investigaciones, las empresas con peores rendimientos no son tan malas como parecen y en el futuro es muy posible que obtengan rendimientos mayores.

En la última parte del libro, Thaler se centra en el uso de la economía del comportamiento por parte de los gobiernos, planteando la siguiente pregunta: “¿Podemos ayudar a las personas a que tomen las decisiones correctas?” Una de las cuestiones más relevantes para el autor es poder conseguir un mundo mejor a partir de los principios de la economía del comportamiento. La economía moderna presenta un importante papel en las medidas y acciones tomadas por el gobierno. A partir del 1990 se pretendía encontrar y documentar anomalías en la teoría clásica económica para el desarrollo de la economía del comportamiento. Si se parte de la base de que

las personas son Humanos, y no Econs, que repiten su mal comportamiento, las anomalías y los errores se podrían predecir, de forma que el gobierno podría llevar a cabo medidas y políticas para reducir su impacto. Entre algunas de las medidas que se plantean en el libro, se encuentra la introducción de incentivos adecuados para los ciudadanos, consiguiendo, por ejemplo, una mayor motivación para ahorrar en planes de pensiones o un aumento en la donación de órganos. Como medidas para conseguir objetivos de este tipo, el autor propone la adhesión automática o las políticas por defecto, que han tenido resultados tan positivos en aquellos países que las han implantado. Thaler tuvo la oportunidad de introducir su idea de “un pequeño empujón”, desarrollada en su libro Nudge (2008) en el diseño de políticas públicas. De hecho, señala cómo en muchas ocasiones las intervenciones más exitosas resultan ser simples recordatorios o señales de información que se les envían a las personas para influir en su comportamiento. El autor finaliza su obra indicando los puntos a abordar en el futuro más próximo. Entre ellos destaca el desarrollo de la economía del comportamiento en el ámbito de la Macroeconomía, al considerarla como la disciplina en la que la economía moderna ha tenido un menor impacto.

Este libro es una de las mejores oportunidades que el lector puede tener para aproximarse a la economía del comportamiento, no solo por su comprensión fácil y los muchos ejemplos reales y sencillos que recoge, sino porque sus afirmaciones son sustentadas por la gran evidencia que se muestra a través de las numerosas investigaciones y publicaciones de reconocido prestigio internacional. Además, es de gran ayuda para aquellas personas que están iniciando sus carreras investigadoras, o tienen ideas arriesgadas, ya que podrán conocer la experiencia real de una persona que tuvo que superar numerosas dificultades y enfrentarse a opiniones contrarias si quería conseguir sus objetivos.

Finalmente, a pesar de que el autor mantiene una fuerte crítica hacia las teorías clásicas de la Economía, cree en el gran futuro de la Economía con la incorporación de los factores psicológicos. Como muestra el autor, reconocidos investigadores que no se encuentran dentro del campo de la economía del comportamiento, han desarrollado trabajos relevantes relacionados con la economía conductual. Una mentalidad abierta, que permita incluir nuevas variables para explicar el comportamiento de las personas como Humanos, es el futuro de la Economía como disciplina.

Cristina Martínez Gómez

Graduada en Administración y Dirección de Empresas y Master in Business Administration

Profesora Sustituta Interina del Departamento de Economía. Universidad de Jaén