

Reseña del libro

Richard H. Thaler, (2015) *Misbehaving: The making of behavioral economics*. New York, EE.UU.: W. W. Norton & Co. (415, pp.)

Eugenio Xavier Martínez Martínez¹

En el 2015, un año antes de ingresar al ITESM, aun no tenía definido qué licenciatura iba a estudiar. Tendiendo a la carrera de Economía, le pedí a un familiar, el cual había estudiado esta carrera, me recomendará algunos libros sobre el tema para poder así tomar una decisión más informada. Su recomendación fue *Freakonomics* y después de leerlo comencé una búsqueda de libros similares que explicaran la causalidad/explicación de eventos y fenómenos, en esencia el porqué de las cosas. En esa búsqueda, me encontré con *Nudge*, libro de un tal Richard Thaler, el cual me absorbió por completo en el cómo la economía era más que una ciencia y que sus implicaciones y estudios estaban en todos lados. Al acabar *Nudge*, investigué acerca de Richard Thaler, quien justo acababa de lanzar el libro del cual trata esta reseña.

En *Misbehaving*: La creación de la Economía Conductual, Richard Thaler, profesor de Ciencia del Comportamiento y de Economía en la Escuela Booth de la Universidad de Chicago, ganador del premio Nobel de Economía en 2017, relata su trayectoria como economista que va a la par de la historia del campo de la economía conductual. Dicho campo surgió en los años 70, se formalizó en 1985 y hoy se ha posicionado como una de las ramas de vanguardia en el estudio de la ciencia económica.

El libro aborda los inicios de sus inquietudes en la rama, y cómo, en su trayectoria, recién egresado de la licenciatura, comenzó a estudiar ciertos temas que hoy son fundamentales en el campo de la economía del comportamiento. Habla también de su relación con los psicólogos israelíes, uno también ganador de un Nobel de Economía, que dejaron huella en él y en la Economía en general al ser de los primeros en conectar la psicología con la economía. Narra sus retos y las complicaciones que enfrentó ante economistas más tradicionales y cómo los fue superando para poder posicionar la rama de economía conductual.

En esta reseña se destacan los inicios de Thaler en el campo de la economía conductual y las partes del libro referentes a: Contabilidad mental; auto-conducta; su trabajo con Daniel Kahneman y el paternalismo libertario con Sunstein, las cuales más llamaron mi atención.

En su parte inicial, el libro expone la discrepancia entre el modelo racional de comportamiento de los individuos, que supone la economía tradicional, ante la realidad de que los seres humanos no somos del todo racionales. En su día a día empezó a notar factores que eran supuestamente irrelevantes (SIFs) [como lo son el efecto de dotación -cuando posees algo, eres más propenso a

asignarle un valor superior a que si no lo tuvieses- y los costos hundidos, entre otros], los cuales violaban los cuatro axiomas de conducta del consumidor. A la vez vio que somos influidos por razón, emociones y lógica, los cuales llevan en muchos casos a romper con uno o más de los 4 axiomas básicos. Esto lo hizo concluir que la mayoría de los modelos económicos estaban estudiando a *Econs* y no a *Humanos*.

Cuando cursaba sus estudios doctorales, le fue recomendada la lectura de un artículo escrito por los psicólogos israelíes, Amos Tversky y Daniel Kahneman. El documento versaba sobre la “*Prospect Theory*”, la cual aborda la toma de decisiones bajo riesgo y donde se critica la teoría de utilidad esperada bajo riesgo. Thaler menciona que este artículo influyó mucho en su desarrollo en la rama, ya que le permitió explicar más a fondo los SIFs.

Contabilidad Mental

En la segunda parte de *Misbehaving*, Thaler menciona, contrario a la teoría económica tradicional, en la cual se habla de una sola utilidad, que en realidad existen dos tipos de utilidad: la de adquisición y la de transacción. La primera que es muy similar a la clásica, derivada del excedente que recibe un individuo al comprar un bien. La segunda, que surge de la diferencia entre el precio pagado por el objeto ante las circunstancias en las cuales se dio el pago. (E.G.: no es lo mismo pagar 60 pesos por una cerveza en un restaurante de lujo, a pagar lo mismo en un restaurante de tacos)

Dentro del mismo tema de contabilidad mental, Thaler comenta acerca de los

diferentes presupuestos limitados que se asignan dentro de las empresas y familias para ciertas actividades, en las cuales se le asigna importancia diferente al dinero. Menciona que esto rompe con un principio de la economía clásica al limitar el dinero, ya que éste es fungible. El principio de la fungibilidad implica que el dinero no debe ser diferenciado al usarse en diferentes áreas.

Auto-Conducta

Thaler propone un modelo moderno para tratar temas de comportamiento, basado en parte en el modelo de sistemas (A, B) planteado por Kahneman y Tversky, el cual establece que en cada ser humano existen 2 seres, el planeador y el hacedor. El que planea es el más racional y prospecta decisiones ante el futuro, mientras el hacedor es el que toma decisiones en el presente que a veces suelen perjudicar las formuladas por el planeador.

Trabajando con Danny

Después habla acerca del tiempo que fue a Berkeley a trabajar junto a Daniel Kahneman. Ellos ponderaban qué hacía que una transacción parezca justa y encontraron, mediante experimentos, que el efecto dotación era notable y que los compradores y vendedores sentían de cada lado una percepción de términos de intercambio justo y que algún intercambio por debajo sería injusto. También notaron que la percepción de justicia era influenciada por la manera en la que se planteaba la propuesta “*framing*”. El planteamiento, aplicado en descuentos, hace ver transacciones como “*gangas*” (*bargains*), siendo muy justas y positivas ante los consumidores, cuando

éstos pagan un precio menor al real/esperado.

En 1995 Thaler, estando en MIT y por entrar a la U. de Chicago, comenzó a trabajar en aplicaciones de economía del comportamiento en temas de políticas públicas. Al llegar a Chicago, conoció a Cass Sunstein, Profesor de Leyes, quien había colaborado con Kahneman, Sunstein estaba intrigado acerca de la economía del comportamiento e invitó a Thaler a realizar investigación en conjunto. Construyeron su idea sobre el Paternalismo Libertario, central en su libro titulado: Nudge. Esta idea, aplicable tanto en instituciones públicas como privadas, menciona que es posible afectar el comportamiento de los individuos, mientras se respeta su libertad. Esto mediante opciones predeterminadas que buscan influenciar la toma de decisiones, pero sin privar al individuo de su capacidad de decisión. Un Nudge viene a ser un “empujoncito” para que la gente tome mejores decisiones.

Esta nueva perspectiva sobre el comportamiento del ser humano ya está siendo tomada en cuenta en algunos países a la hora de diseñar políticas públicas, para guiar y mejorar servicios que brindan los gobiernos a sus ciudadanos. En el Reino Unido, durante la gestión de David Cameron, se hizo un “Behavioral Insights Team” que empleó este enfoque, para mejorar la efectividad y eficiencia gubernamental, específicamente, mediante estrategias de economía conductual, logrando

incrementar la captación de impuestos. En la administración presidencial de Obama en EE.UU., se generó una “Nudge Unit” con objetivos similares.

El libro incluye también el campo de Behavioral Finance, donde Thaler continúa cierto debate con Eugene Fama, ante su hipótesis del mercado eficiente, establece ciertas disputas ante posturas más tradicionalistas y los experimentos conductuales, habla de su llegada a Chicago, la aplicación de “behavioral insights” en el esfuerzo por hacer que la gente ahorre para el retiro y el impacto que ha tenido la ciencia en políticas públicas, el sistema de salud y en las vidas de las personas en general.

El autor termina esta obra mencionando que el futuro de la rama es prometedor. Hay muchas vías de investigación y aplicación dentro de los negocios y gobiernos al aplicar estas ideas de manera adecuada.

El libro es ameno y digerible, se recomienda no solo a economistas, sino a cualquier persona que busque un mejor entendimiento de cómo nos comportamos subconscientemente, a qué solemos tender y qué lo determina. Ello nos prepara a estar más enfocados y atentos, para poder tomar decisiones que nos ayuden a mejorar nuestro bienestar y el de los demás y principalmente, a comprender el impacto e influencia que puede tener la economía en la vida de las personas.

¹Alumno de octavo semestre de la licenciatura en economía del Tecnológico de Monterrey.