

QUASI-RACIONALIDAD: UNA NOTA SOBRE RICHARD THALER, PREMIO NOBEL 2017

Juan Tugores Ques

Catedrático de Economía de la UB

La concesión del premio Nobel de Economía 2017 a Richard Thaler ha sido una sorpresa solo relativa. Figuraba en alguna de las "quinielas" que se podían encontrar en Internet en las semanas anteriores a la concesión del galardón, aunque en una posición menos destacada que otros como Olivier Blanchard, Paul Romer, Martin Feldstein - los tres muy "marcados" por sus importantes cargos políticos -, William Nordhaus o Robert Barro, con algunos "jóvenes" (para los parámetros de la Academia) como Dani Rodrik, Daron Acemoglu o Marc Melitz todavía en la larga lista de espera.

Pero también es cierto que en los últimos años las interacciones entre Economía y Psicología han merecido especial atención en el listado de los distinguidos con el Nobel. En un artículo publicado al día siguiente del veredicto, Robert Shiller¹ mencionaba que se trataría del sexto galardonado que viene trabajando en el ámbito de la "economía del comportamiento" – *behavioral economics* – junto a Daniel Kahneman, Elinor Ostrom, Robert Fogel, George Akerlof y el propio Shiller, aunque es cierto que algunos de esos nombres tuvieron en otros ámbitos las principales aportaciones. En ese mismo artículo Robert Shiller (galardonado en 2013) insiste en que la noción básica que comparte su trabajo con el de Thaler se refiere a las limitaciones que supone la hipótesis de "racionalidad a ultranza" como fundamento para entender el funcionamiento de muchos mercados (incluidos los financieros) en el mundo real. E insiste por ello en los recelos que este tipo de planteamientos que desafían la racionalidad más simple y estrictamente "matematizable" han generado en alguna parte muy influyente de la profesión.

MR. SPOCK, HOMER SIMPON Y LOS DOS ADAM SMITH

Por ello cabe destacar que probablemente la más sistemática y destacada aportación de Thaler ha sido la voluntad de reconciliar de forma más realista el comportamiento de los seres humanos en su toma de decisiones, económicas y extraeconómicas. Incorporando junto a los elementos de racionalidad algunas

¹ Shiller, R. (2017), "Another Nobel Surprise for Economics", Project-syndicate, 10 de octubre de 2017, disponible en: <https://www.project-syndicate.org/commentary/richard-thaler-nobel-behavioral-economics-by-robert-j--shiller-2017-10>

dimensiones que habían sido menospreciadas por la ortodoxia del denominado *homo economicus*. De hecho, Thaler pasó a ser más ampliamente conocido en la profesión a raíz de una sección que mantuvo durante algún tiempo en el *Journal of Economic Perspectives*, una de las publicaciones de referencia de la *American Economic Association*, bajo el título genérico de "Anomalías" en que presentaba casos que evidenciaban que el comportamiento real de los seres humanos no podía reducirse a la estricta noción de racionalidad, sino que había consideraciones, psicológicas y sociológicas, subjetivas y en ocasiones relacionados con la noción de equidad, que influían sobre las decisiones y el comportamiento de las personas.² Resultaba pues que la Economía era una parte de la familia de las ciencias humanas y sociales, y no sólo una parte de las matemáticas formales a las que demasiado a menudo se la quería reducir!

Este enfoque del comportamiento humano ha sido valorado de muy diversas formas. Así, una publicación como *The Atlantic* titulaba su referencia a la concesión del Nobel "*Richard Thaler gana el Nobel de Economía por matar al homo economicus*".³ El propio galardonado ha utilizado a veces la referencia a que las formulaciones económicas basadas en la ultra-racionalidad conducen a análisis y recomendaciones de políticas para un mundo en que los humanos nos comportamos como el cerebral Mr. Spock (de la serie *Star Trek*, para los que por motivos generacionales la referencia les sea ajena) ignorando las dimensiones más mundanas y viscerales de Homer Simpson (espero que esa referencia sea casi universalmente conocida). Más allá de metáforas pedagógicas, a mi entender se trata de que la economía y los economistas *volvamos* en cierto sentido al Adam Smith de 1759, el de la *Teoría de los Sentimientos Morales*, en que indagaba sobre los patrones de conducta de los seres humanos de una forma muy poliédrica, que incluía dimensiones de empatía, comparaciones o nociones de equidad, además de los comportamientos egoístas. Que en *La Riqueza de las Naciones*, en 1776, Smith acuñase la famosa referencia a la búsqueda del propio interés como *fuera motriz* de las decisiones económicas era una útil simplificación pero no un sustitutivo de las aportaciones iniciales del que sigue siendo el referente de la Economía Clásica. Lamentablemente, esa versión simplificada usurpó la aproximación más rica y amplia formulada por el mismo Smith que muchos de los que dicen inspirarse en él realmente están ignorando...y empobreciendo. La necesidad de (re)integrar la Economía con la Psicología y otras dimensiones del comportamiento es una clara idea-fuerza de Thaler, reflejada en la cita que eligió para iniciar el libro que mejor sistematiza el conjunto de sus aportaciones, *Misbehaving: the making of behavioral economics* (2015): la afirmación de Pareto (de 1906) según la cual el fundamento de la economía política, y en general de cualquier ciencia social, es "evidentemente" la psicología. Con los avances recientes que incluirían aspectos de las neurociencias y otros fundamentos psicobiológicos de las decisiones y comportamientos.

¿IRRACIONALIDAD RAZONABLE Y RELEVANTE?

El primer texto que leí de Richard Thaler fue su artículo, conjunto con Thomas Russell, sobre la "relevancia de la quasi-racionalidad en los mercados competitivos", publicado en *American Economic Review* en diciembre de 1985. En esa publicación ampliaban las líneas de investigación abiertas por Herbert Simon (Nobel en 1978) acerca de la "racionalidad limitada" y de Daniel Kahneman y Amos Tversky en lo que se refiere a cómo diferentes formas de ver o presentar las opciones existentes podían conducir a diferentes elecciones. Russell y Thaler definían como "quasi-racionalidad" a decisiones que eran respuestas coherentes a la forma de ver representados los problemas, aunque no coincidiesen con una estricta noción de "racionalidad optimizadora" y demostraban cómo incluso en mercados competitivos – de hecho, especialmente en mercados competitivos – esas presuntas "desviaciones" de la racionalidad ("errores" para la ortodoxia)

² En otro artículo publicado en noviembre de 2017 en Project-syndicate bajo el título de "la identidad moral del Homo Economicus", Ricardo Hausmann mencionaba los 6 Nobel que acumula la "economía del comportamiento" como señal de una nueva tendencia que debería acelerar la reformulación de los análisis más "economicistas" en favor de una concepción más amplia de las motivaciones de la conducta humana: <https://www.project-syndicate.org/commentary/homo-economicus-moral-psychology-revolution-by-ricardo-hausmann-2017-11>

³ <https://www.theatlantic.com/business/archive/2017/10/richard-thaler-nobel-economics/542400/>

podían mantenerse, obligando por tanto a revisar las preconcepciones y alcance sobre los parámetros de toma de decisiones. En otro artículo publicado poco antes en la misma revista y con el que enlazaban Russel y Thaler, otros autores como Haltiwanger y Waldman se referían a los "límites de la racionalidad" derivados de la heterogeneidad entre personas y sus formas de "ver las cosas" para alcanzar la conclusión de que no podían desprejiciarse como "marginales" esas constatables desviaciones de la ultra-racionalidad ya que sus implicaciones sobre los resultados eran importantes. Uno de los libros más conocidos de Thaler se titula precisamente *Quasi-rational Economics* y elabora esta idea que obliga a reformular, enriqueciéndola, la forma de analizar las decisiones humanas, induciendo a buscar el "cálculo mental" (*mental accounting*), la forma de "formular las alternativas" –el "relato" de las alternativas, se diría en la jerga más de moda– con que nos enfrentamos a ellas.

Otra línea importante que se deriva de estos planteamientos es el papel de las consideraciones de equidad. La nota de la Academia sueca en que explica la concesión del Nobel 2017 reconoce estos aspectos. Comportamientos de vendedores que, por ejemplo, aumentasen de forma notoria los precios de los paraguas un día de lluvia, u otros que se interpretasen como oportunistas o desleales, provocarían rechazo de los consumidores, que podrían llevar a caídas en las ventas. Un conocido experimento es el denominado "juego del ultimátum" en que dos personas son invitadas a compartir un premio, por ejemplo 100 euros, pero la persona A debe proponer a la otra B una forma de repartir esa cantidad que, de ser aceptada, se cumpliría pero de ser rechazado dejaría a ambos sin premio. Un planteamiento ultra-racional podría llevar a sugerir que A ofrecería un reparto "99 para A, 1 para B" con la expectativa de que B lo aceptaría ya que la opción de rechazo le dejaría con 0. Pero la experiencia tiende a mostrar que una propuesta tan asimétrica sería percibida como inequitativa y rechazada. ¡La equidad también importa, en contra de lo que algunos parecen opinar con demasiada frecuencia!

Otro aspecto en que Thaler aplica a la Economía nociones desarrolladas en el ámbito de la Psicología y en este caso asimismo en algunas experiencias en Neurociencias es la distinción entre actitudes o comportamientos del tipo *planning self* (planes con horizonte a largo plazo) y *doing self* (actitudes o comportamientos más sesgados a la inmediatez). Su análisis – en coautoría con Hersh Sheffrin – es una forma sugerente (de hecho, otra forma, ya que este tipo de comportamientos sí ha sido afrontado por diversos autores) de explicar casos en que limitar las opciones iniciales – renunciando a algunas de las disponibles a corto plazo – es una forma de "evitar tentaciones" que pese a su *discreto encanto* – o tal vez mejor a su *atracción fatal* – podrían ser poco recomendables (para la persona que decide y para el conjunto de la sociedad) a medio y largo plazo. Frente al argumento de la economía más tradicional ortodoxa de que "para un consumidor siempre es mejor tener más opciones a tener menos" una visión más amplia del comportamiento humano nos enseña que no es así. Y las experiencias de cómo insensateces o extravagancias (por utilizar la misma expresión que la nota oficial de la Academia Sueca) en ámbitos como los financieros condujeron a la crisis de la última década muestran *más allá de toda duda razonable* lo inadecuado para las personas y la sociedad de determinadas acumulaciones de decisiones que se justificaban como *optimizadoras*.

Tal vez el aspecto de las aportaciones de Richard Thaler que ha tenido más eco es su análisis del papel de los "marcos de referencia" que, en cierto modo, subsume como casos particulares los comentados en los párrafos anteriores y/o son de aplicación a otros muchos ámbitos. Las formas de presentar las opciones entre productos financieros, la manera de publicitar las posibilidades de premios en sorteos o, más cotidianamente, la utilización de ofertas del tipo "Page dos y llévese tres", son casos en que la configuración y a veces (tal vez demasiadas) la manipulación de la forma de presentar el "marco de referencia" de las elecciones aprovecha los elementos psicológicos de las decisiones en contra de los intereses de quien las adopta...y en beneficio de otros, a menudo con efectos socialmente nocivos y regresivos. Se acaban contratando determinados productos financieros que tienen un riesgo no bien evaluado y/o que no se adaptan al perfil y las necesidades de quien los adquiere, acabamos con un montón

de números de las más diversas loterías o, en algunos casos, adquiriendo productos que no se necesitaban realmente pero que "como estaban de oferta...". Por tanto, hay ingredientes de la no-racionalidad estricta que son reflejos interesantes (incluso valiosos) de la condición humana, pero en otros casos se trata de flancos a abusos e ineficiencias individuales y sociales que deberían reconducirse.

"EMPUJONCITOS" EN LA BUENA DIRECCIÓN

Una importante implicación del papel crucial de los "marcos de referencia" o *framing* con que se analizan las decisiones, a efectos de recomendaciones de medidas aplicadas, acerca de la utilidad de reformular las maneras en que las personas se enfrentan a los problemas y decisiones para inducir las decisiones que se consideran deseables, es la noción de *Nudge* -que podría traducirse por "pequeño empujón" (en el sentido de impulso, sugerencia o inducción) y que da título a otro de sus libros más mediáticos- escrito en coautoría con Cass Sunstein en 2008 - con el sugerente y ambicioso subtítulo de "*mejorando las decisiones acerca de la salud, la riqueza y la felicidad*". ¡Nada menos!

Bajo la denominación de *Nudge* (o mecanismos de *Nudging*) se proponen diversas vías para combinar el respeto a la libertad individual - no se trata de imposiciones o reglas legales - con la inducción a respuestas que sean beneficiosas para el conjunto de la sociedad...y los propios implicados en las decisiones. Un ejemplo muy citado es cómo incentivar el ahorro para la edad de jubilación a través del programa *Save More Tomorrow* en que cada persona asume hoy el compromiso de destinar una parte de los futuros aumentos de salario a ese tipo de ahorro, tratando de hacer menos cruda la elección entre consumo y ahorro *hoy* y tratando de incardinarla en una elección intertemporal que ciertamente se adopta ahora pero se aplica a situaciones de futuro. La flexibilidad del Programa es amplia e incluye la posibilidad de retirarse de él en cualquier momento, por lo que no queda bloqueada la futura capacidad de decisión pero sí se le ha dado un "empujoncito" para que, por defecto, se genere un flujo de ahorro para la jubilación. La técnica de cambiar cuáles son las opciones "por defecto" en pautas de decisión en ámbitos tan diversos como las donaciones de órganos o medidas relacionadas con el medioambiente son algunas de las que en algunas administraciones de Estados Unidos y el Reino Unido se habrían adoptado para tratar de "inducir" a comportamientos más prudentes y socialmente deseables de los que tal vez el *libre mercado* generaría.

La propuesta de este tipo de medidas de *nudging* en lugar de formulaciones o regulaciones más estrictas ha dado lugar a que los planteamientos de Thaler y sus coautores hayan sido calificados en ocasiones de *paternalismo libertario*, al tratar explícitamente de no restringir la libertad individual pero sí de "orientarla" en determinado sentido que se entiende adecuado para el propio interesado y para el bienestar social. Se trata en todo caso de medidas de intervención *light* o *soft* cuya evaluación de eficacia en todo caso debería compararse tanto con la ausencia total de medidas como con la alternativa de regulaciones más imperativas. Esta es la parte más polémica, aunque sugerente, de las formulaciones de Thaler. Pero, cabe insistir, el papel de sus reiterados mensajes en favor de integrar la Economía en una reformulación más integrada del conjunto de ciencias humanas y sociales sí merece en todo caso ser destacado y valorado.