



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas
y Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Economía

**Premio Nobel de Economía del año
2017: Richard Thaler**

Presentado por:

David Pascual Pérez

Tutelado por:

Bonifacio Llamazares Rodríguez

Valladolid, 20 de septiembre de 2021

RESUMEN:

En este trabajo se analiza la obra de Richard Thaler, galardonado con el premio Nobel de Economía en el año 2017 por su contribución a la economía conductual. El autor es reconocido por ser el coautor, junto con Cass Sunstein, del libro Nudge, traducido en español como “Un pequeño empujón”. La palabra “empujón” en el título del libro hace referencia a ayudar a la población a tomar las mejores decisiones en el largo plazo. Por ejemplo, a ahorrar de cara a una jubilación. Se basan en la premisa de que las personas eligen la opción más fácil sobre la opción más adecuada. El poco tiempo para pensar y la costumbre, entre otros factores, conllevan a una mala elección.

Una de las consideraciones principales para darle el premio Nobel fue la creación de un puente que une los análisis económicos con los psicológicos en la toma de decisiones de los individuos. Se considera que, gracias a sus hallazgos, se han podido abrir grandes campos de investigación en la teoría del comportamiento que han tenido un gran impacto también dentro de la política económica.

PALABRAS CLAVE: Nudge, teoría del comportamiento, economía conductual.

ABSTRACT:

In this paper I am going to talk about Richard Thaler, awarded the Nobel Prize in Economics in 2017 for his contribution to behavioral economics.

The author is recognized for being the co-author, along with Cass Sunstein, of the book Nudge, translated into Spanish as “Un pequeño empujón”. The aim of the book is to help the population to make the best decisions in the long term. For example, to save for retirement. They are based on the premise that people choose the easiest option over the most suitable option. The little time to think and the habit, among other factors, lead to a bad choice.

One of the main considerations to give him an award was the creation of a bridge that unites economic analyzes with psychological ones in the decision-making of individuals. It is considered that, thanks to his findings, large fields of

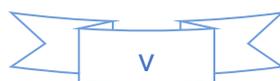
research have been opened in behavioral theory. That has had a great impact in research areas also within economic policy.

KEYWORDS: Nudge, behavioral theory, behavioral economics.

CLASIFICACION JEL: H3, C9, D1.

ÍNDICE GENERAL

1. INTRODUCCIÓN	1
2. LOS PREMIOS NOBEL	3
2.1. Alfred Nobel.....	3
2.2. Inicio de los Premios Nobel.	4
2.3. Reconocimiento para Alfred Nobel: el Premio Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas	5
3. RICHARD THALER	11
3.1. Inicios: 1970 – 1978	12
3.1.1. Factores supuestamente irrelevantes.....	12
3.1.2. Efecto dotación	13
3.2. Contabilidad Mental 1979-1985.....	15
3.2.1. Costes Hundidos.....	15
3.2.2. Fracasos y presupuestos.....	17
3.2.3. En la mesa de póquer.....	18
3.3. AUTOCONTROL: 1975-1988.....	19
3.3.1. ¿Fuerza de voluntad? No hay problema.....	19
3.3.2. La planificadora y los Ejecutores	20
3.4. TRABAJANDO CON DANIEL KAHNEMAN: 1984-1985	21
3.4.1. ¿Qué es lo justo?.....	21
3.4.2. Juegos de justicia	22
3.4.3. Tazones	23
3.5. CONFRATERNIZANDO CON LOS ECONOMISTAS: 1986-1994.....	23
3.5.1. Comienza el debate.....	23
3.5.2. Anomalías.....	24
3.5.3. Formando equipos.....	25



3.5.4.	Estrechez de miras en el Upper East Side	26
3.6.	FINANZAS: 1983-2003.....	27
3.6.1.	El concurso de belleza.....	27
3.6.2.	¿Son excesivas las reacciones en la bolsa?	28
3.6.3.	El precio no es correcto	29
3.6.4.	La batalla de los fondos cerrados	29
3.7.	Bienvenido a Chicago: 1995-presente.....	30
3.7.1.	Educación legislativa	30
3.7.2.	Fútbol americano	32
3.7.3.	Concursos.....	35
3.8.	Echando una mano: 2004-presente	37
3.8.1.	“Ahorre más mañana”	37
3.8.2.	Publicando	40
3.8.3.	Acicates en Reino Unido.....	41
4.	CONCLUSIÓN	42
5.	BIBLIOGRAFÍA.....	46

1. INTRODUCCIÓN

El área de las ciencias económicas se desarrolló inicialmente haciendo integración de conceptos y aspectos psicológicos en sus teorías científicas; particularmente esto se notó en la “teoría de las decisiones económicas”, la “teoría del consumidor” y la “teoría de mercados”. No obstante, a principios del siglo XX se da una separación de cada disciplina y continúan sus investigaciones científicas.

En su andar, la psicología se mostró como un área de estudio diferente a la filosofía y la fisiología. Una vez que surge la psicología científica, se han hecho esfuerzos para considerar, de acuerdo al brazo conductista, la teoría del “estímulo-respuesta” y la “psicología cognitiva”. Mientras tanto, por su parte, la economía hacía formalismos matemáticos y se distanciaba cada vez más de las disciplinas del conocimiento que le ofrecían grandes aportes como la psicología, la historia, la antropología, etc.

Es a partir de finales del siglo XX cuando los avances que se producen en economía comienzan a ser puestos en duda, sobre todo algunos modelos en los que se presentan ciertas anomalías en sus pronósticos, como los relacionados con la toma de decisiones en el ámbito económico. Estos hechos propician la construcción de una vía que permita unificar nuevamente la disciplina de la economía y la psicología a través de la “teoría de las decisiones económicas” (Camerer, 1999).

En este sentido, se comienza a sentir el trabajo de importantes psicólogos cognitivos que ofrecen importantes aportes que mejoran significativamente los pronósticos hechos por los modelos económicos.

Adicionalmente, en la palestra surge también Richard H. Thaler, economista y premio Nobel en 2017 gracias a sus grandes aportes. Logró ofrecer predicciones en el mundo de la economía, tiempo en el que se ha ido evidenciando su afirmación “los hombres no somos completamente racionales, nuestra especie no es la del Homo Economicus”. En consecuencia, es necesario distinguir entre lo que sucede en la realidad y la norma, es decir, lo que debe suceder.

Con el presente trabajo se pretende mostrar las principales contribuciones que Richard H. Thaler realizó sobre el comportamiento en el campo de la economía. Su teoría demuestra la relación existente entre la psicología y el proceso de toma de decisiones en el área de la economía, distanciándose de la “racionalidad instrumental” y de la “teoría de la elección racional”.

La trayectoria académica de Richard Thaler se resume en su obra “Todo lo que he aprendido con la psicología económica”, en la que se plasma su esfuerzo por demostrar que existen aspectos psicológicos relacionados con las ciencias económicas. Para ello, se apoyó en psicólogos como Amos Tversky y Daniel Kahneman. El premio Nobel le adjudica el reconocimiento a Thaler como pilar esencial de la economía del comportamiento, dada su habilidad para enlazar el análisis económico y psicológico con las decisiones personales. Sus mayores aportes se concretan en tres componentes psicológicos: la racionalidad limitada de los agentes económicos, las preferencias sociales y la falta de autocontrol, cuyos planteamientos impactan directamente en el diseño y ejecución de políticas públicas.

En este sentido, Thaler se apropia de múltiples esfuerzos en diferentes disciplinas del conocimiento que le permiten establecer un vínculo entre la psicología y las ciencias económicas. Durante su investigación estudia las “anomalías del comportamiento humano” y las ubica en la investigación teórica (en los modelos de comportamiento) así como también en la investigación empírica, lo que le permite hacer difusión del conocimiento obtenido y su implementación como estrategia en políticas públicas, marketing, negocios, recursos humanos, además de otras áreas.

El trabajo se estructura en dos partes principales. En la primera parte se hace una revisión de los premios Nobel, y más en concreto de los de economía. En la segunda parte del trabajo se describe la teoría del comportamiento desde el punto de vista del autor analizado en este trabajo, Richard H. Thaler.

2. LOS PREMIOS NOBEL

En esta sección haré una breve revisión de la vida de Alfred Nobel, de cómo surgieron los premios, y de la historia de los premios con sus respectivos ganadores en el caso del premio Nobel de Economía.

2.1. Alfred Nobel

Alfred Nobel es la persona que ha dado nombre a uno de los mayores premios de reconocimiento mundial y que presume de ser uno de los más prestigiosos del mundo.

Alfred Nobel nació en Suecia, el 21 de octubre de 1833, específicamente en la ciudad de Estocolmo. Alfred fue el menor de tres hermanos, Robert nacido en 1829, y Ludvig nacido en 1831, hasta que en 1843 nació su hermano Emil.

El padre de Alfred, Immanuel Nobel, ingeniero e inventor, poseía un taller que tuvo que cerrar el año en que Alfred nació. Una vez que esto sucede se fue a probar suerte en Finlandia y Rusia, dejando a Andriette Ahlsell Nobel, madre de Alfred, a cargo de la familia, sustentada por los ingresos de su modesto negocio de comestibles.

El taller mecánico que proporcionaba equipamiento para el ejército ruso, fundado por Immanuel en San Petersburgo, comenzó a funcionar bien, lo que permitió que toda la familia Nobel pudiese mudarse a Rusia. Gracias a los ingresos que la familia obtenía con el taller, todos los hijos pudieron recibir una buena educación privada. Tan buena era su formación que Alfred a sus 17 años ya sabía hablar y escribir en alemán, sueco, inglés, francés y ruso.

Aunque Alfred empezó a tener un gran interés por la poesía, su padre quería que siguiese sus pasos, por lo que se fue al extranjero a estudiar ingeniería química. En París trabajó en un laboratorio privado, donde conoció a Ascanio Sobrero, inventor de la nitroglicerina. Alfred puso un gran interés en esta sustancia, tanto es así que cuando volvió a Rusia comenzó a investigar junto a su padre acerca de cómo convertirla en un explosivo comercial.

En 1863 Alfred regresa a Suecia en compañía de su familia, ya que tras la guerra de Crimea el negocio de su padre dejó de funcionar, aunque sus hermanos mayores consiguieron reflotarlo en los años siguientes.

Una vez en Estocolmo, Alfred se centró en desarrollar un explosivo a partir de la nitroglicerina. Esto le llevó a realizar muchas pruebas, provocando algunos accidentes. Uno de ellos acabó con la vida de su hermano pequeño, Emil. Pero Alfred no se rindió y siguió con sus investigaciones.

Finalmente, en 1866, en uno de los experimentos realizados en una barcaza en el lago (debido a la prohibición de realizar experimentos en la ciudad a causa de los accidentes ocasionados) descubrió que mezclando la nitroglicerina con kieselguhr (una arena muy fina) se formaba una pasta que se podía moldear. Esta mezcla, junto con un detonador que podía activarse encendiendo un fusible, fue registrada como patente al año siguiente con el nombre de “dinamita”. Este invento ayudó a reducir el coste de muchos trabajos de construcción y perforación de túneles.

Gracias a la gran utilidad de la dinamita y como consecuencia de su gran demanda, pudo instalar fábricas en 90 lugares diferentes, y aunque vivía en París, viajaba por los 20 países en los que estaban distribuidas sus fábricas.

En el momento de su muerte, en 1896, contaba con 355 patentes. En su mayoría fueron composiciones de explosivos, cartuchos, mechas, armas y proyectiles, pero también en su haber se encontraban aparatos frigoríficos y, en 1892, un motor de gases por compresión.

2.2. Inicio de los Premios Nobel.

Antes de morir en 1896, Alfred firmó su testamento, el 27 de noviembre de 1895. En el documento comunicó su deseo de contribuir con la premiación dedicada a personas que hubiesen realizado estudios beneficiosos para la humanidad a través del producto anual generado por su herencia. Cabe indicar que la misma constaba de más de 31 millones de coronas suecas, que en la actualidad equivalen a unos 1.700 millones de coronas suecas, unos 159 millones de euros.

El producto anual de su herencia quedaría repartido en 5 partes, otorgándose premios en las siguientes disciplinas: Física, Química, Medicina, Literatura y Paz.

Como se mencionó anteriormente, Alfred murió en 1896 como consecuencia de un accidente cardiovascular. El primer premio fue otorgado en 1901, un año después del 29 de junio de 1900, fecha en la que se crea la Fundación Nobel y cuyo propósito era la administración de los premios y el manejo de las finanzas. El primero en otorgarse fue el premio en Física, recibido por Wilhelm C. Rontgen; el premio Nobel de Química fue para Jacobus H. Vant Hoff, el de Medicina se le entregó a Emil A. Von Behring, el reconocimiento en literatura para René F. A. Sully Prudhomme y, por último, el de la Paz, para Jean H. Dunant y Frédéric Passy.

2.3. Reconocimiento para Alfred Nobel: el Premio Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas

Tal como se ha descrito, en el testamento de Alfred Nobel solo se contaba con las cinco categorías de premios mencionadas anteriormente, pero en 1968 el Banco Central de Suecia (Sveriges Riksbank), en reconocimiento a la memoria de Alfred Nobel, hizo formal una nueva categoría: el premio en Ciencias Económicas. El premio fue establecido por motivo del 300 aniversario del banco, razón por la cual envió el donativo a la Fundación Nobel, lo que permitió otorgar el primer premio en el año 1969 a Ragnar Frisch y Jan Tinbergen por sus trabajos en el “análisis de los procesos económicos y el desarrollo dinámico de los modelos de decisión económica”.

Actualmente, el Premio en Ciencias Económicas es nombrado por la Real Academia Sueca de Ciencias, pero siempre de acuerdo con las reglas establecidas para los Premios Nobel.

Hasta hoy día se han concedido cincuenta y dos premios en Ciencias Económicas, de los cuales veinticinco han sido otorgados individualmente, veinte compartidos por dos galardonados, y siete repartidos entre tres premiados. Por lo tanto, se ha tenido un total de 86 reconocimientos desde 1969.

El laureado más joven ha sido Kenneth J. Arrow, con una edad de 51 años cuando le fue otorgado el galardón, y el de mayor edad fue Leonid Hurwicz, que tenía 90 años cuando recibió el premio en 2007, convirtiéndose también en el más longevo en todas las categorías de premios.

Para seleccionar al ganador de este premio existe un proceso de nominación y selección (en la Tabla 1 se recogen las personas que pueden nominar), el cual es realizado por el Comité del Premio de Ciencias Económicas.

TABLA 1. NOMINADORES CUALIFICADOS

1	Miembros de nacionalidad sueca y extranjeros que pertenecen a la Real Academia de Ciencias.
2	Miembros del Comité del premio “Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel”.
3	Personas que previamente han recibido reconocimiento con el premio “Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel”.
4	Profesores de materias relevantes en las diferentes instituciones académicas de Suecia, Dinamarca, Finlandia, Islandia y Noruega.
5	Los titulares de las materias pertinentes de por lo menos seis institutos académicos, seleccionados por la Academia de Ciencias para el año correspondiente con el propósito de garantizar la distribución correcta entre los distintos países e instituciones educativas.
6	Otros científicos que considere la Academia oportuno.

Fuente: Tomado de www.nobelprize.org.

La institución encargada de la selección de los premios en Ciencias Económicas es la “Real Academia Sueca de Ciencias”. Su elección se limita a los candidatos propuestos por el Comité del Premio de Ciencias Económicas. Este ente selecciona todos los nominados y los candidatos finales propuestos ante la Real Academia, organización que al final elige al galardonado.

Los ganadores hasta la fecha de este galardón, tal como se reporta en la página <https://www.nobelprize.org/prizes/lists/all-prizes-in-economic-sciences/> han sido:

- 1) En 1969 Ragnar Frisch y Jan Tinbergen por sus trabajos en el “desarrollo y aplicación de modelos dinámicos para el análisis de procesos económicos”.
- 2) En 1970 Paul A. Samuelson por sus estudios en el “desarrollo de la teoría económica estática y dinámica con la cual ha contribuido activamente a elevar el nivel de análisis en las ciencias económicas”.
- 3) En 1971 Simos kuznets porque en sus trabajos ha realizado “una interpretación empírica del crecimiento económico que ha llevado a una visión nueva y más profunda de la estructura económica y social y el proceso de desarrollo”.
- 4) En 1972 John R. Hicks y Kenneth J. Arrow por “las primeras contribuciones a la teoría del equilibrio económico general y la teoría del bienestar”.
- 5) En 1973 Wassily Leontief por el desempeño en “el desarrollo del método input/output y su aplicación a importantes problemas económicos”.
- 6) En 1974 Gunnar Myrdal y Friedrich August von Hayek por sus trabajos pionero en “la teoría del dinero y las fluctuaciones económicas y por su análisis penetrante de la interdependencia de los fenómenos económicos, sociales e institucionales”.
- 7) En 1975 Leonid Vitaliyevich Kantorovich y Tjalling C. Koopmans por sus aportaciones a “la teoría de la asignación óptima de recursos”.
- 8) En 1976 Milton Friedman por sus grandes avances en cuanto al campo de análisis de consumo, historia y teoría monetaria. Además, logró demostrar la complejidad de la política de estabilización.
- 9) En 1977 Bertil Ohlin y James E. Meade por sus contribuciones a “la teoría del comercio internacional y los movimientos internacionales de capital”.
- 10) En 1978 Herbert A. Simon por sus investigaciones relacionadas con los “procesos de toma de decisiones dentro de las organizaciones económicas”.

- 11) En 1979 Theodore W. Schultz y Sir Arthur Lewis por sus estudios sobre el “desarrollo económico, con particular consideración de los problemas de los países en desarrollo”.
- 12) En 1980 Lawrence R. Klein por sus trabajos sobre “la creación de modelos econométricos y la aplicación al análisis de las fluctuaciones económicas y las políticas económicas”.
- 13) En 1981 James Tobin por sus “análisis de los mercados financieros y sus relaciones con las decisiones de gasto, empleo, producción y precios”.
- 14) En 1982 George J. Stigler por sus “estudios seminales de estructuras industriales, funcionamiento de mercados, causas y efectos de la regulación pública”.
- 15) En 1983 Gerard Debreu porque con su investigación incorporó “métodos analíticos a la teoría económica y una rigurosa reformulación de la teoría del equilibrio general”.
- 16) En 1984 Richard Stone por sus contribuciones en el “desarrollo de los sistemas de cuentas nacionales y, por lo tanto, mejoró la base para el análisis económico empírico”.
- 17) En 1985 Franco Modigliani por sus análisis sobre el “ahorro de los mercados financieros”.
- 18) En 1986 James M. Buchanan Jr. por sus trabajos sobre el “desarrollo de las bases contractuales y constitucionales de la teoría de la toma de decisiones económicas y políticas”.
- 19) En 1987 Robert M. Solow por sus contribuciones con “la teoría del crecimiento económico”.
- 20) En 1988 Maurice Allais por sus aportes a “la teoría de los mercados y la utilización eficiente de los recursos”.
- 21) En 1989 Trygve Haavelmo por sus estudios relacionados con “los fundamentos de la teoría de la probabilidad para la econometría y sus análisis de las estructuras económicas simultáneas”.
- 22) En 1990 Harry M. Markowitz, Merton H. Miller y William F. Sharpe por sus trabajos en el desarrollo de “la teoría de la economía financiera”.
- 23) En 1991 Ronald H. Coase por sus descubrimientos y aportes en cuanto a “la importancia de los costos de transacción y los derechos de

- propiedad para la estructura institucional y el funcionamiento de la economía”.
- 24) En 1992 Gary S. Becker por extender “el dominio del análisis microeconómico a una amplia gama de comportamientos e interacciones humanas, incluyendo comportamientos que no son de mercado”.
 - 25) En 1993 Robert W. Fogel y Douglass C. North por sus estudios sobre la “historia económica aplicando la teoría económica y los métodos cuantitativos para explicar el cambio económico e institucional”.
 - 26) En 1994 John C. Harsanyi, John F. Nash Jr. y Reinhard Selten por sus análisis sobre “los equilibrios en la teoría de los juegos no cooperativos”.
 - 27) En 1995 Robert E. Lucas Jr. por el desarrollo y aplicación de “la hipótesis de expectativas racionales, con la que transformó el análisis macroeconómico y profundizó la comprensión de la política económica”.
 - 28) En 1996 James A. Mirrlees y William Vickrey por su contribución fundamental a “la teoría económica de los incentivos bajo información asimétrica”.
 - 29) En 1997 Robert C. Merton y Myron S. Scholes por sus estudios sobre el “nuevo método para determinar el valor de los derivados”.
 - 30) En 1998 Amartya Sen por sus grandes aportes a “la economía del bienestar”.
 - 31) En 1999 Robert A. Mundell por sus análisis sobre “la política monetaria y fiscal bajo diferentes regímenes de tipo de cambio y su análisis de las áreas monetarias óptimas”.
 - 32) En 2000 Daniel L. McFadden por sus desarrollos sobre “la teoría y los métodos para analizar la elección discreta”. También le fue concedido a James J. Heckman, quien desarrolló “la teoría y los métodos para analizar muestras selectivas”.
 - 33) En 2001 George A. Akerlof, A. Michael Spence y Joseph E. Stiglitz por sus investigaciones sobre “los mercados con información asimétrica”.
 - 34) En 2002 Daniel Kahneman por “integrar los conocimientos de la investigación psicológica en la ciencia económica”, y Vernon L. Smith por establecer “experimentos de laboratorio como una herramienta en el análisis económico empírico”.

- 35) En 2003 Robert F. Engle por sus estudios acerca de “métodos de análisis de series de tiempo económicas con volatilidad variable”, y Clive W. J. Granger por sus “métodos de análisis de series de tiempo económicas con tendencias comunes”.
- 36) En 2004 Finn W. Kydland y Edward C. Prescott por sus contribuciones a “la macroeconomía dinámica: la coherencia temporal de la política económica y las fuerzas impulsoras detrás de los ciclos económicos”.
- 37) En 2005 Robert J. Aumann y Thomas C. Schelling por sus aportes significativos para “mejorar la comprensión del conflicto y la cooperación a través del análisis de la teoría de juegos”.
- 38) En 2006 Edmund S. Phelps, por sus análisis de “las compensaciones intertemporales en la política macroeconómica”.
- 39) En 2007 Leonid Hurwicz, Eric S. Maskin y Rogen B. Myerson, por sus estudios sobre “la teoría del diseño de mecanismos”.
- 40) En 2008 Paul Krugman por sus análisis sobre “los patrones de comercio y la ubicación de la actividad económica”.
- 41) En 2009 Elinor Ostrom y Oliver E. Williamson por sus análisis de la gobernanza económica”.
- 42) En 2010 Peter A. Diamond, Dale T. Mortensen y Christopher A. Pissarides por sus “estudios sobre el desempleo”.
- 43) En 2011 Thomas J. Sargent y Christopher A. Sims por sus “investigaciones empíricas sobre la causa y efecto en la macroeconomía”.
- 44) En 2012 Alvin E. Roth y Lloyd S. Shapley por su construcción de “la teoría de las asignaciones estables y la práctica del diseño de mercado”.
- 45) En 2013 Eugene F. Fama, Lars Peter Hansen y Robert J. Shiller porque sus trabajos analizaron empíricamente "los precios de los activos".
- 46) En 2014 Jean Tirole por sus análisis sobre “el poder de mercado y regulación”.
- 47) En 2015 Angus Deaton por sus estudios sobre “los factores de consumo, pobreza y bienestar”.
- 48) En 2016 Oliver Hart y Bengt Holmström por sus contribuciones a “la teoría de contratos”.

- 49) En 2017 Richard H. Thaler por sus contribuciones a la “economía del comportamiento”.
- 50) En 2018 William D. Nordhaus porque en su investigación integró “el cambio climático en el análisis macroeconómico a largo plazo”, y Paul M. Romer porque planteó “la integración de innovaciones tecnológicas en el análisis macroeconómico a largo plazo”.
- 51) En 2019 Abhijit Banerjee, Esther Duflo y Michael Kremer por su “enfoque experimental para aliviar la pobreza global”.
- 52) En 2020 Paul Milgrom y Robert B. Wilson por “sus aportaciones en la teoría de las subastas e invenciones de nuevos formatos de las mismas”.

3. RICHARD THALER

Richard Thaler, el autor en el que se va a centrar este trabajo, obtuvo el doctorado en Ciencias Económicas en la Universidad de Rochester, y es reconocido por poner en entredicho los conceptos defendidos por economistas como Robert Lucas, Merton Miller o Eugene Fama sobre la “racionalidad de los consumidores y los mercados financieros eficientes”, apoyándose siempre en el lado psicológico de la economía.

El mayor aporte de Richard Thaler al campo de la economía fue más allá de sus propias aportaciones científicas. Con su esfuerzo logró unir a los economistas americanos con dos psicólogos, Amos Tversky y Daniel Kahneman (premio Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel en 2002), personajes que conoció en 1976 en una conferencia en Monterrey. De esta gran integración se obtuvo la mezcla entre la psicología experimental y la microeconomía, surgiendo la psicología económica (Behavioral Economics).

Durante casi 20 años, desde 1987 al 2006, fue recogiendo las anomalías con las que se encontraba en una sección del *Journal of Economic Perspectives* dando forma, junto con el trabajo con Cass Sunstein, a la denominada “psicología económica”, lo que le hizo ganar en 2017 el premio “Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas en memorias de Alfred Nobel”.

Para hablar de la vida de este autor y de sus logros se ha dividido el resto del trabajo en distintas etapas de su vida, como él hace en su libro “Todo lo que he aprendido con la psicología económica”.

3.1. Inicios: 1970–1978

Thaler comenzó a dudar de la asentada concepción económica ortodoxa con una serie de sucesos expuestos a continuación, creando una lista de “anomalías” que fue descubriendo.

3.1.1. Factores supuestamente irrelevantes

Richard Thaler, después de completar su doctorado, era profesor de una universidad de Rochester and Cornell, además de ser profesor visitante de British Columbia. En la primeramente mencionada, tuvo la primera experiencia que empezó a cambiar su forma de pensar. Realizó un examen sobre una puntuación máxima de 100 y la nota media quedó en 72 puntos lo que conllevó al enfado de muchos de los alumnos, quejándose sobre la dificultad del examen. En el siguiente examen Richard decidió cambiar la puntuación máxima a 137 en lugar de 100 y los alumnos sacaron una media de 96 puntos, esta vez cesaron sus quejas. El resultado fue que los estudiantes que superaban la puntuación de 100 tenían una reacción de éxtasis. Además, la mayoría de ellos no se molestaba en convertir su nota en porcentaje, ya que no es fácil dividir 137 de cabeza.

Este hecho, desde la perspectiva de un economista, permite señalar que aquellos alumnos mostraban un comportamiento poco acorde y alejado de una conducta de individuos racionales, tal como se describe en la “teoría económica clásica”.

A partir de esta anécdota Richard señala que es normal que el ser humano se equivoque, porque es un Homo Sapiens, que lo distingue de la figura idealizada que tenían los economistas hasta la fecha, la cual era descrita por este autor como Homo Economicus (que abreviaremos en este trabajo por Econ). Un término que utiliza mucho en la argumentación de sus teorías. Esto explica el

fallo de la gran parte de los economistas en la predicción de la crisis financiera de 2007 – 2008.

La premisa que gira en torno a la teoría económica es que las personas eligen por optimización entre todo el conjunto de cestas que le es posible alcanzar. Además, se considera que los Econs llevan a cabo sus elecciones de modo imparcial y eligen basándose en las expectativas racionales. Esto, junto con el equilibrio pleno en el mercado donde la oferta y la demanda se equiparan, son algunos pilares fundamentales de la teoría económica.

Richard plantea que las premisas en las que se basa la teoría económica no son perfectas, debido a que los problemas que deben optimizar los individuos muchas veces son bastante complejos como para que consigan resolverlos. Además, las decisiones de los individuos rara vez son imparciales, ya que el exceso de confianza es un rasgo crucial dentro de la naturaleza humana. También argumenta que existen numerosos factores, a los que el autor denomina Factores Supuestamente Irrelevantes (FSI), que el modelo de optimización no incluye, porque por ejemplo un Econ no consideraría la posibilidad de regalos en una fecha señalada, ya que para él todos los días tienen la misma importancia.

A pesar de las críticas, el autor considera que no hay que acabar con los modelos de análisis con los que se cuenta, ya que son patrones que pueden servir de base para generar otros modelos en los que se explique la teoría con respecto a los Humanos, no a los Econs. Según él, el problema de estas teorías de Econs es que para predicciones específicas dependen en gran medida de que las personas sean expertas en temas económicos, cuestión que difiere totalmente de la realidad.

3.1.2. Efecto dotación

Los intereses del autor a lo largo de su carrera se cruzaron con los de Schelling, defensor y estudioso de la economía del comportamiento, quien hacía comparación entre la vida estadística, o no identificada, con la vida identificada. Para su comprensión utilizaba un ejemplo: “Si una niña de seis años y pelo castaño necesitase miles de dólares para una operación que

prolongase su vida hasta Navidad, las oficinas de correos se colapsarían de donaciones de cinco y diez céntimos para salvarla. Sin embargo, si se informa de que sin un impuesto especial las instalaciones del hospital de Massachusetts se deterioran provocando un incremento apenas perceptible de muertes evitables, pocos derramarán lágrimas por ello o echarán mano a sus carteras.” (Schelling, 1958). En este caso, la vida estadística son los hospitales y la vida identificada la niña. Bajo este escenario, no se suele permitir que una vida identificada se apague por falta de recursos económicos, sin embargo, un número considerable de individuos mueren a diario por “pequeñeces” como la escasez de vacunas.

En el caso de un organismo público esto no funciona de la misma manera, funciona de manera más similar a la que lo harían los Econs, ya que se consideran aquellas vidas salvadas por el uso de recursos: en el mundo de los Econs, los individuos no van a aportar mayor pago para salvar una vida identificada que por otro número mayor de vidas estadísticas.

El efecto dotación tiene su origen en el caso del empleo de las tarjetas de crédito. Muchos establecimientos, debido al cargo de los bancos al cobrar con tarjeta, decidieron aumentar el precio si se pagaba con esta, lo que conllevó una bajada importante en el uso de las mismas. Debido a esto, los bancos insistieron en que, en vez de poner un cargo por pagar con tarjeta, hiciesen un descuento por pagar en efectivo. Para un Econ, ambas políticas son iguales, no debería importar si la diferencia se llama descuento o recargo, sin embargo, para una persona, la cancelación de un recargo es un costo que debe desembolsar; por otro lado, el no percibir un descuento es un costo de oportunidad. Lo llamó efecto dotación, puesto que las personas dan mayor valor a aquellas cosas que ya se encuentran dentro de su patrimonio, que aquellas que podrían ser parte de ella.

Un ejemplo claro se encuentra en la compraventa de entradas. Supongamos que a dos personas les regalan una entrada con un alto valor, por ejemplo, para un gran evento deportivo. El uno vende la entrada por un alto costo, mientras el otro asiste al evento deportivo. El primero no puede entender cómo

puede perder el precio de la entrada, mientras que el otro no entiende cómo no se da cuenta de que la entrada es gratuita; esto es el efecto dotación.

3.2. Contabilidad Mental 1979-1985

Después de un año en California trabajando en la teoría de las perspectivas, Thaler continuó investigando sobre las elecciones de los consumidores. Aún no trabajando con Tversky y Kahneman tendría con ellos un tema en común: la forma en la que piensa la gente en el dinero, que en primer lugar lo llamaron contabilidad psicológica pero en los siguientes trabajos lo denominaron contabilidad mental.

3.2.1. Costes Hundidos

A lo que Thaler se refiere con “coste hundido” es un coste que ya se ha realizado y que no se puede recuperar. El autor destaca el ejemplo de un chico que se apunta a clases de tenis pagando 1.000 dólares para toda la temporada y, pese a sufrir la lesión más habitual en los tenistas, como es el codo de tenista, sigue asistiendo a las clases por el dinero que ya pagó. Este error no sería nunca cometido por un Econ, sin embargo, en los humanos es lo más habitual.

La máxima de la economía es que deben ignorarse estos costes, el problema es que los humanos no suelen hacerlo, a esto se le denomina “falacia de los costes hundidos”.

Otro ejemplo es el de una persona que decide comprar unos zapatos, que pese a ser caros, estaban rebajados, por lo que no puede renunciar a tanta utilidad de transacción y decide realizar la compra. Tras ponérselos el primer día descubre que le han producido unas graves rozaduras. No se los pone durante unos días para que se le curen las rozaduras, pero cuanto más haya pagado por los zapatos, más intentos hará por ponérselos.

A este respecto, John Gourville y Dilp Soman (1998), quienes ejercen como profesores de marketing, emplearon el término de “depreciación de pagos”. Este fenómeno resultó tras un estudio realizado en un gimnasio, lugar en el que se deben hacer dos pagos semestrales, y se apreció que la asistencia era

mayor tras el pago de las cuotas y que iba disminuyendo paulatinamente hasta el pago de la siguiente cuota. Este último ejemplo permite observar que los costes hundidos son significativos por un tiempo, pero luego terminan olvidándose.

Asimismo, también se puede observar que, aunque lo más beneficioso sea abandonar, la mayoría de las personas tienen en cuenta los costes hundidos, o bien por el dinero que han invertido, o por el trabajo que han efectuado, comportamiento que indica que la mayoría de los humanos no actúan como Econs.

De acuerdo a las circunstancias, los costes hundidos se asocian con los costes de oportunidad. Thaler realizó un proyecto conjunto con Eldar Shafir, uno de los pocos psicólogos que no tenían reparo en colaborar con un economista. La investigación se efectuó con suscriptores de un boletín informativo anual llamado Liquid Assets, un mercado de subastas de vinos antiguos. En dicho boletín se añadió una encuesta en la que se suponía una compra de una caja de vino por un coste de 20 dólares la unidad. Se tenía el propósito de que el consumidor se bebiese una. Pero posteriormente se iba a realizar una subasta de la misma marca, con un valor de 75 dólares la botella. En la encuesta se les consultaba cual sería el coste para ellos de beberse una botella.

Las opciones eran:

1. 0 dólares, ya está pagada (elegida por un 30%).
2. 20 dólares, lo que se pagó (elegida por un 18%).
3. 20 dólares más intereses (elegida por un 7%).
4. 75 dólares, lo que se podría obtener por ella (elegida por un 20%).
5. 55 dólares, la diferencia entre su valor y el precio pagado (elegida por un 25%).

Un grupo mayor al 50% de los encuestados manifestaron que el acto de consumir la botella era un bien gratuito, por el contrario, a aquellos que elegían la quinta opción les generaba un ahorro.

La respuesta correcta para la teoría económica era la cuarta, ya que el coste de oportunidad era de esos 75 dólares. Esta sería la opción que habrían de elegir los Econs.

Se planteó una pequeña modificación, de forma que en vez de preguntarles cuánto costaría beberla, se preguntó cuál sería el coste de que la botella se les rompiera, escenario que generó como respuesta la cuarta opción por la mayoría.

3.2.2. Fracasos y presupuestos

Tanto las familias, sobre todo las que llegan justo a final de mes, como las organizaciones fijan un presupuesto o límite para cada categoría específica. Esto parece contradecir uno de los principios de la economía en el que se señala que el dinero es “fungible”, en otras palabras, que cualquier unidad de dinero es indistinguible de otra.

El dinero debe ser usado de forma que sea útil a los intereses generales, tanto en las familias como en las organizaciones, ignorando los presupuestos establecidos. Un claro ejemplo se aprecia en el estudio realizado por los psicólogos Health y Soll (1996), en el cual entrevistaron a dos grupos de estudiantes que tenían establecidos unos presupuestos claros. Al primero se le propuso comprar una entrada para el teatro de 50 dólares, suponiendo que el fin de semana anterior habían gastado 50 dólares en un partido de baloncesto, y al segundo grupo suponiendo que los habían usado en una multa de tráfico. El segundo grupo se mostró mucho más interesado en la compra de la entrada para el teatro. Esto se debe a que el primer grupo ya había gastado su presupuesto en ocio.

En otra investigación, Hastings y Shapiro (2013) hicieron un estudio sobre la gasolina basándose en que existen tres tipos de gasolina dependiendo de su octanaje: normal, media y superior.

El estudio utilizó la caída de precios de la gasolina ocurrida a mitad del año 2008. Un Econ, al llenar el depósito después de la bajada de precios, podría destinar ese ahorro en otras cosas que maximicen su utilidad. Sin embargo, en los humanos, que tienen un presupuesto guardado para la gasolina, se observó

que, en vez de gastar el presupuesto ahorrado en otros bienes, las familias pasaron a consumir gasolina de mayor calidad.

Esto muestra que, aunque uno de los principios de la economía consiste en que el dinero es un bien fungible, la verdad es que los presupuestos limitan este principio, ya que no debería distinguirse que ese dinero proviene del ahorro de la gasolina y debería poder utilizarse para consumir otro bien que maximice su utilidad, en vez de utilizarse en una mayor calidad del combustible.

Otro comportamiento que realizan los humanos, que sería ilógico para los Econs, es el hecho de que el dinero en efectivo resulta menos difícil de gastar que el dinero en cuenta corriente, puesto que el simple hecho de denominar a la cuenta corriente cuenta de ahorro induce a una limitación mental a gastar ese dinero. Esto puede inducir a los humanos a endeudarse por un alto interés y ahorrar por un tipo reducido.

3.2.3. En la mesa de póquer

Durante su época como profesor en Cornell, varios colegas de la Facultad de Economía jugaban al póquer. Con el tiempo Thaler se fijó en cómo los jugadores se empezaban a comportar de manera diferente, sobre todo los que informaban a sus parejas de los resultados, actuando distinto cuando iban ganando a cuando iban perdiendo. También se dio cuenta de que los jugadores eran más atraídos por una apuesta pequeña, que ofrecía una posibilidad baja de conseguir ganancia, que por apuestas mayores.

Gracias a la observación en el mismo ámbito percibió que la gente no trataba las ganancias como dinero real. A esto se le denomina contabilidad mental “de los dos bolsillos”, aplicando al dinero ganado el dicho de “lo que fácil llega, fácil se va”.

Con un cuestionario se comprobó la existencia del “*efecto de recuperación de pérdidas*”, por el cual se demostraría que la gente está más predispuesta a asumir un mayor riesgo para recuperar pérdidas. También se demostró el “*efecto del dinero de la casa*”, por el cual no se trata igual el dinero ganado, por el que se está más predispuesto a ser arriesgado.

3.3. AUTOCONTROL: 1975-1988

Thaler dedicó bastante tiempo en descubrir la teoría de las perspectivas (Kahneman y Tversky, 1979), haciendo un gran esfuerzo para la comprensión de la contabilidad mental. Sin embargo, le rondaba el incidente de los anacardos¹ dado que, de acuerdo al pensamiento de un economista, el hecho de eliminar una posibilidad nunca genera una mejora en el escenario. En concreto, surgía la duda con respecto a ¿por qué hay tanta alegría cuando los anacardos están ocultos en la cocina?

El factor determinante para este problema es el autocontrol. Un humano necesita esconder los anacardos para no seguir comiendo, mientras un Econ lo único que va a hacer es observar los anacardos, sin producirle ganas de comerlos.

3.3.1. ¿Fuerza de voluntad? No hay problema

En el tratamiento conductual del autocontrol se tuvo como pionero a Adam Smith, defensor de la teoría de la economía del libre mercado. Su mayor obra, “La riqueza de las naciones”, aportó los fundamentos del pensamiento económico moderno. En ella señala que cuando el empresario persigue su beneficio individual, este es “guiado por una mano invisible que lo conduce hacia un resultado, que no es un hecho dentro de lo esperado y que no necesariamente afecta a la sociedad”.

Smith expuso sus pensamientos sobre el autocontrol en un libro llamado “Teoría de los sentimientos morales”. En este trabajo afirma que las pasiones son miopes, en otras palabras, “el placer que podamos experimentar de aquí a diez años nos interesa muy poco en comparación con el que podemos experimentar hoy”.

En este sentido, George Loewenstein, economista conductual, realizó estudios sobre las “elecciones intertemporales”, es decir, aquellas relacionadas con el momento idóneo para hacer un consumo. También hizo referencia a conceptos

¹ En una cena con sus compañeros de profesión, Thaler se dio cuenta de que los invitados no podían parar de comer del tazón de anacardos que se había puesto antes de la cena, pese a que esto les quitaría el apetito para la comida de después, y que al quitarlo, todos respiraron aliviados

significativos como “fuerza de voluntad”, concepto que permite enfrentar, según Smith, a la miopía. Estas observaciones fueron refinadas por el economista William Stanley Jevons en el año 1971.

Sobre este tema también hizo su aporte Irving Fisher, quien en su obra “Teoría del interés”, introdujo “las curvas de indiferencia” mostrando con ello la forma en que una persona elige entre el consumo de dos instantes diferentes, de acuerdo al interés de mercado. De esta manera los autores consideraron el comportamiento humano para entender las elecciones intertemporales. Ante esto, los Econs se hacen presentes con Fisher.

3.3.2. La planificadora y los Ejecutores

Thaler busca estudiar el tema del autocontrol, para lo cual se inspiró en Robert Strotz, economista. Muchos economistas se habían acogido a las ideas de Samuelson, pero Strotz investigó acerca de las propiedades matemáticas inherentes a las preferencias de un individuo. En los trabajos de Strotz se había señalado la presencia del descuento exponencial, asegurando que el comportamiento del individuo debe ser consistente durante el tiempo.

En su búsqueda, Thaler encontró la investigación de Walter Mischel, profesor universitario en Stanford, quien hacía experimentación sobre la recompensa en una guardería². Luego, al cabo de diez años, quiso conocer acerca de la evolución vital y académica de estos niños efectuando una entrevista. En esta experiencia determinó que los rasgos de personalidad son de gran utilidad para predecir el comportamiento en el presente, y también en el futuro.

Un psiquiatra, George Ainslie, también proporcionó conocimiento a Thaler. Este investigaba sobre el comportamiento con animales, ambiente que le permitió comprender las preferencias temporales en esta población. Pudo comprobar que estas mostraban un patrón similar de descuento; los animales también descuentan hiperbólicamente y presentan problemas de autocontrol.

² Un niño de cuatro a cinco años entraba en una habitación en la cual se le proponía recibir una pequeña recompensa en el momento actual o una más grande más adelante. Se descubrió que la mayoría de los niños no tenían paciencia para esperar por la futura recompensa.

Una cita de Donald McIntosh, científico social, impactó bastante a Thaler: “La idea de autocontrol es un concepto paradójico, a menos que se asuma que la psique contiene más de un sistema energético y que cada uno de estos sistemas tiene un cierto grado de independencia y oposición respecto del otro” (McIntosh, 1969). Esto le llevó a pensar que la problemática del autocontrol básicamente es un conflicto interno, por lo tanto, se requiere de dos posiciones contrapuestas. Dado que su modelo requería de estudio y fundamentación matemática, buscó el apoyo de Hersh Shefrin, matemático. De la relación con Shefrin se puede decir que se logró caracterizar el modelo a través de una metáfora, es decir, un individuo siempre tiene dos personalidades, una planificadora y una ejecutora. El análisis consiste en conocer la forma en que ambas interactúan.

3.4. TRABAJANDO CON DANIEL KAHNEMAN: 1984-1985

Tras pasar un año con Tversky y Kahneman en la Universidad de Stanford, ambos decidieron establecerse en Norteamérica para poder seguir trabajando juntos. Debido a que los tres empezaron sus respectivos trabajos el mismo año, disponían del mismo año sabático para empezar con sus trabajos, entre 1984 y 1985.

Thaler se mudó a Vancouver para estar con Kahneman, mientras que Tversky regresó temporalmente a Israel. Esto permitió a Thaler trabajar intensivamente con Kahneman y con su principal colaborador, el economista medioambiental Jack Knetsch, profesor de la cercana Universidad Simon Fraser.

3.4.1. ¿Qué es lo justo?

Thaler, en colaboración con Daniel Kahneman y Jack Knetsch, realizaron estudios sobre el porqué una transacción económica se puede considerar un buen negocio o, en el caso de Kahneman y Knetsch, un negocio justo. La experiencia se llevó a cabo a través de encuestas telefónicas. De esta forma se consiguió un gran aprendizaje de las instituciones mediante prueba y error.

Se lograron obtener resultados como aquellos en los que se determinó la percepción de lo justo asociado con el efecto dotación (efecto por el cual las

personas dan más valor a las cosas que poseen). Esta sensación de posesión de las condiciones cotidianas es mayor en el momento en que el vendedor comienza un cobro por cierto servicio que generalmente era gratis. Esta misma percepción de lo justo lleva a plantearse la posibilidad de que durante la época de recesión las empresas reduzcan el sueldo en vez de generar despidos.

La descrita no es una reacción habitual en un entorno de Econs, dado que de acuerdo a lo que plantea “la teoría del equilibrio”, cuando la demanda de bienes y servicios disminuye también lo hace la fuerza de trabajo, por lo tanto, los precios deben bajar hasta que la oferta y la demanda se equiparen. Pero lo que sucede es que se rebaja el salario, lo que no agrada al empleado, pero resulta más sencillo modificar los costes de proceso, aun a sabiendas de que existe la alternativa al ajuste salarial, tomando en cuenta aquello que provoca menos rechazo en el empleado.

3.4.2. Juegos de justicia

Durante la investigación de negocio justo surgió la duda de si las personas estarían dispuestas a castigar de algún modo a una empresa por tener algún tipo de comportamiento injusto. Para ello se planteó un experimento que consistió en seleccionar a un preguntador y a un respondedor, escogidos aleatoriamente entre los estudiantes, quienes tenían que rellenar un formulario. La cantidad a repartir eran 10 dólares.

Si te ofrecen 10 dólares, ¿los aceptarías? Sí _____ No _____

Si te ofrecen 9,50 dólares, ¿los aceptarías? Sí _____ No _____

Si te ofrecen 0,50 dólares, ¿los aceptarías? Sí _____ No _____

Si te ofrecen 0 dólares, ¿lo aceptarías? Sí _____ No _____

Se trató de evitar aquellos supuestos económicos que conllevan a que la gente asuma un comportamiento egoísta. Por ello, el equipo de investigación planteó ofertas pequeñas que provocarían el rechazo entre ellos al considerarlas injustas. De esta forma consiguieron excelentes resultados ajustados a investigaciones previas presentadas por Werner Ruth.

3.4.3. Tazones

El trabajo de Thaler junto con su amigo Kahneman sobre la rama conductual se presentó en una conferencia celebrada en la Universidad de Pittsburgh. En esta se generó un gran debate en torno al efecto dotación debido a la escasa evidencia empírica sobre el mismo. Esto llevó a buscar el establecimiento de un objetivo: el diseño de un experimento con el que se lograra demostrar que realmente existe el efecto dotación.

El planteamiento de este nuevo trabajo implicaba también considerar la existencia del efecto dotación. Este disminuye el número de operaciones en el mercado, dado que la gente, cuando posee un objeto, prefiere conservarlo, mientras que aquellas personas que no lo tienen no manifiestan gran interés por adquirirlo.

Para tal efecto se escogió el valor inducido, herramienta experimental de Smith, de forma que el sujeto utiliza fichas cuyo valor es el asignado y luego puede ser canjeado. Las experiencias relacionadas con el efecto dotación demuestran que las personas tienden a quedarse con su posesión por dos razones fundamentales: una es la aversión a perder algo que ya se posee y la otra es la inercia. Es decir, bajo este principio, la gente vende lo que posee siempre que exista una razón de peso para hacerlo. Samuelson y Zeckhauser utilizaron el término “sesgo del statu quo” para referirse a este comportamiento.

3.5. CONFRATERNIZANDO CON LOS ECONOMISTAS: 1986-1994

En esta época Thaler se da cuenta de que, pese a estar trabajando a la vez que desarrollando la teoría del comportamiento, había conseguido realizar grandes avances. El proyecto, que al empezar no tenía un gran futuro, le resultaba más apasionante que nunca, además de estar generando dinero. Lo que cambió en esta época, como veremos a continuación, es que dejó de tener solo relación con economistas experimentales.

3.5.1. Comienza el debate

En 1985 se efectuó un congreso que reunió defensores de la economía tradicional, racionalistas y conductistas, para determinar las razones por las

que deben considerarse los progresos de la economía del comportamiento. Estuvo a la cabeza del mismo el equipo racionalista.

En este evento Tversky presentó el trabajo que venía realizando con Kahneman y en el cual se hacía cierta violación de algunos principios de la economía, y que fue catalogado en el gremio como desconcertante. A pesar de ello, su participación dejó claro que la racionalidad no es suficiente para estructurar las teorías económicas.

De esta forma, el ser humano no es un Econ, y mucho menos Econs exactamente iguales, y se mostró a favor de la idea de que la racionalidad tiene un límite.

Thaler generó un manual de las conferencias contentivo de comentarios, entre ellos se encuentran:

1. Si el riesgo económico es lo bastante alto, la gente hará lo correcto.
2. En el mundo real la gente aprende a evitar estos errores.
3. En suma, los errores se anulan unos a otros.

Al finalizar señaló las siguientes falsas afirmaciones “los modelos racionales son inútiles” y “todo comportamiento es racional”. La ponencia fue del agrado de los participantes y Stigler le dio su visto bueno.

3.5.2. Anomalías

El objetivo de Thaler era, además de publicar sus artículos, defender su tesis sobre la asociación que existe entre la psicología y las ciencias económicas. Entre tanto, surge la oportunidad de escribir artículos para el *Journal of Economic Perspectives*³, sobre anomalías económicas, con el propósito de demostrar que las mismas no sólo ocurren en el laboratorio. En esta faceta se presentaron catorce artículos relativos a finanzas y, aunque no se disponía de todas las explicaciones conductuales que dieran respuesta satisfactoria para cada una, se escribió acerca de los “efectos del calendario en el mercado de

³ Esta revista era el espacio perfecto para informar, proporcionar documentos o hechos que se adecuen a la teoría económica tradicional.

valores” y también se estudió la anomalía relacionada con las apuestas en las carreras hípicas.

3.5.3. Formando equipos

Con las publicaciones sobre anomalías económicas se demostró la existencia de un gran número de hechos y aspectos que difieren de los modelos tradicionales, estableciendo los fundamentos para iniciar una manera distinta de hacer economía soportada en Humanos y, no como hasta ahora, basada en Econs. Para esto hace falta un equipo de trabajo, profesionales que debía captar enamorándolos con los planteamientos expuestos hasta ahora.

Con este propósito se contó con Colin Camerer, quien había efectuado grandes contribuciones a la economía del comportamiento. Entre ellas, inventó la teoría de juegos conductual, estudiando el comportamiento humano en estos juegos, y lo contrastó con la teoría de juegos tradicional en la que participan los Econs. De igual manera, hizo aportes sobre “euroeconomía”, haciendo uso del escáner cerebral para comprender el proceso de toma de decisiones.

También tenía un perfil adecuado Eric Wanner, psicólogo y economista. Con la intención de unir ambas áreas de conocimiento, pidió orientación a Kahneman quien lo envía con Thaler. Una vez organizados, se planificaron ciertos eventos entre profesionales de ambas ramas. De esta forma se logró juntar a psicólogos como Tversky y Kahneman, Walter Mischel, Leon Festinger y Stanley Schachter; y economistas como George Akerlof, William Baumol, Tom Schelling, Richard Zeckhauser y Andrei Schleifer. Los investigadores eran Colin Camerer, George Loewenstein, Bob Cialdini, Jon Elster y Thaler.

Los encuentros no fueron fructíferos, dado que los académicos se centran en resultados científicos reales, por lo que no se obtuvo mucha luz para la teoría de la economía del comportamiento. Sin embargo, dejaron claro que si se pretendía iniciar un nuevo campo científico acerca de esta teoría se requería de trabajo en equipo.

A lo largo de los años se ha ido progresando en la colaboración entre psicólogos y economistas. Los psicólogos muchas veces son reacios a estas colaboraciones, por motivos como la poca simpatía por el modelo de

elecciones racionales. Otra de las razones es que la psicología que estudian los economistas conductuales no es la misma que la que estudian los propios psicólogos. Por otra parte, la economía conductual no ha sido exitosa al producir su psicología particular.

3.5.4. Estrechez de miras en el Upper East Side

Rondaba la idea de un nuevo trabajo para Thaler y Camerer denominado “estrechez de miras” asociado con la contabilidad mental, es decir, en qué momento las transacciones económicas van en conjunto y cuando se toman por separado. En virtud de esto, la idea era señalar que la toma de decisiones de gestión va en función de dos comportamientos opuestos: “las predicciones audaces provenientes de la diferenciación entre visión interna y la visión externa” y las “elecciones tímidas”. La diferencia entre ambas estimaciones ejemplifica la distinción hecha por Kahneman en las visiones tanto internas como externas. En el caso en que la visión externa sea complementada y actualizada con información de referencia, esta ha de ser más confiable y precisa que la visión interna.

Con respecto a las “elecciones tímidas”, estas se fundamentan en la aversión a las pérdidas, aquellas que sienten los gerentes ante los resultados que están bajo su responsabilidad. El sentimiento de aversión al riesgo se puede exacerbar por el sistema de recompensas y castigos, por lo que las cosas pueden verse entorpecidas, provocando estrechez de miras. Una forma posible de solucionar un escenario como este es juntar las inversiones similares y considerarlas como un conjunto para hacer la evaluación de rendimiento.

El hecho de que el empleado no asuma riesgos se debe a que no tiene la seguridad de asumirlos sin obtener una sanción en el caso de que el resultado no sea el esperado. Thaler denominó esta situación como “problemas del principal tonto”.

Para comprender el concepto “prima de riesgo” se hizo necesario recurrir a las ideas de Samuelson, quien ilustraba bastante bien la aversión a las pérdidas. De igual modo, demostró que si una persona no está dispuesta a participar en una apuesta, tampoco lo estará para repetir varias veces la misma. Una

conclusión que puede extraerse de este análisis es que cuanto más revise la gente la evolución de sus carteras financieras, menos dispuesta estará a asumir riesgos, ya que si lo hace continuamente encontrará pérdidas, hecho que también hallaron Kahneman y Tversky. Por lo tanto, la “prima de riesgo” es alta porque los usuarios comprueban frecuentemente sus carteras. Ante esto, Thaler sugiere a los jóvenes, en relación a las inversiones, que adquieran una cartera diversificada con alto porcentaje de acciones y que eviten la lectura de medios en donde se indique la actualización.

3.6. FINANZAS: 1983-2003

Thaler consideró que lo que más ayudaría a la causa de la economía del comportamiento era demostrar que los sesgos conductuales tienen una importante influencia en los mercados financieros, mercados que ofrecen grandes oportunidades para que los operadores profesionales exploten en su beneficio los errores de los demás.

3.6.1. El concurso de belleza

Thaler manifiesta que durante su estudio sobre la economía del comportamiento enfrentó el escepticismo presente en el mercado financiero. La mayor parte de los economistas se basaban en la hipótesis de que ante personas que se equivocan con su dinero siempre existen otras que al realizar sus operaciones son más arriesgadas y corrigen los precios, contribuyendo a la desaparición del impacto negativo de los precios en el mercado. Eran seguidores de la teoría del mercado eficiente, término que utilizó el economista Eugene Fama.

La hipótesis anterior se fundamenta en dos conceptos. El primero es la “racionalidad de los precios”, denominado por Thaler “el precio incorrecto”, considerando que un activo, cualquiera que sea, se puede vender de acuerdo a su valor verdadero. Thaler indicaba que en el caso de que los precios sean realmente correctos no deberían existir las burbujas económicas.

Por su parte, los estudios del momento hacían énfasis en el segundo factor, la “posibilidad de adelantarse al mercado”, llamado por Thaler el principio de “no existen las comidas gratuitas”.

Un escenario de gran pérdida supuso en el año 1970 una gran revolución, provocando el decaimiento de la teoría Keynesiana, que hasta ese momento había sido la protagonista de la economía. En dicha teoría, que Keynes desarrolló a partir de 1930, se expone una situación de mercados desequilibrados que no coinciden con los mercados eficientes.

Keynes era escéptico en torno a que los gestores de dinero cumplieran con su rol de “dinero inteligente”, dado que en ese papel confiaban quienes hacían de adalid de los mercados eficientes para que estos continuaran caracterizándose por dicha eficiencia. Keynes afirmaba que “La sabiduría tradicional enseña que es mejor fracasar en lo convencional que triunfar en lo no convencional”, considerando que en los mercados es arriesgado nadar contra corriente.

El escenario descrito hasta ahora por Keynes lo denominaba Thaler como un concurso de belleza, y describe la realidad actual de los mercados financieros y el rol que cumplen los factores conductuales, a pesar de ser compleja su comprensión.

3.6.2. ¿Son excesivas las reacciones en la bolsa?

Thaler comenzó sus investigaciones sobre los mercados financieros junto a Werner De Bondt. De Bondt quería plantear hipótesis en torno a la psicología y con ello predecir acerca de algún efecto no observado en los mercados financieros. Pudo explicar, entre otras cosas, el hecho de que las acciones proporcionan mayores rendimientos que los bonos, ajustado esto a “la prima de riesgo financiera”.

Lo anterior se puede ejemplificar señalando el alto número de operaciones que se producen en el mercado de títulos financieros. Esto no debería presentarse en un mundo racional y lo denominan los economistas “teorema de Groucho Marx”, queriendo decir que no hay agente financiero que desee comprar a otro un título financiero. A pesar de esto, la búsqueda de Thaler en compañía de De Bondt estaba orientada al descubrimiento de algún fenómeno psicológico que

produjera impacto en el mercado financiero y que lograra convencer por su ocurrencia.

La regresión al nivel promedio en la bolsa no es una teoría radical, dado que la “hipótesis de los mercados eficientes” considera que esto no puede suceder. Ante esto, el aspecto “el precio es correcto” mantiene que los valores de las acciones no pueden ser diferentes de su valor intrínseco, lo que implica por definición que dichas acciones no pueden ser de bajo costo; y el otro aspecto, “no hay comidas gratis”, asevera que no hay forma de derrotar al mercado puesto que la información disponible está incluida en el precio actualizado. En consecuencia, la regresión al promedio constituye una violación al mercado eficiente, circunstancia que se quiso demostrar.

Con dicha experiencia se conseguiría mostrar que la psicología permite la predicción de una nueva anomalía y dar soporte al llamado “exceso de reacción generalizado”.

3.6.3. El precio no es correcto

La corriente económica de la época que los mercados eficientes se sustentan en dos premisas básicas, la primera, el hecho de que no se puede derrotar al mercado y, en segundo lugar, que los costos siempre son los “correctos”. Thaler siempre mostraba su posición totalmente opuesta, y más específicamente a la primera premisa; en simultáneo se luchaba en contra de la “racionalidad del mercado bursátil” que se enfocaba en el segundo aspecto. A este respecto, Robert Shiller, profesor de la Universidad de Yale, indicaba en su investigación que se debía pensar en aquello que determinaba el valor de las acciones. No obstante, la verdad es que el costo de la acción es un pronóstico, es la estimación que hace el mercado ante el pago de los dividendos a futuro.

3.6.4. La batalla de los fondos cerrados

A pesar de que Thaler no tenía mucho conocimiento sobre los fondos cerrados, se sabía que estos actuaban de modo distinto: se recolecta una cantidad específica inicial y, una vez hecho esto, no se puede ingresar ni retirar ningún

recurso. Estas acciones se mueven en el mercado y, en el caso de querer vender, se debe hacer al valor que existe en el mercado del mismo fondo. Esto lo fue aprendiendo con Charles Lee, estudiante de doctorado y con inclinación en el estudio de la economía del comportamiento. También le fueron útiles los trabajos de Larry Summers sobre “operadores de ruido”, término técnico procedente de Fischer Black quien lo empleó como concepto opuesto a “noticia”.

Se sabe que para que un Econ modifique su opinión ante una inversión se requiere de una noticia sobre la misma, pero en el caso de los Humanos estos reaccionan a cualquier noticia o anuncio. Es decir, los factores llamados independientes son ruido y quien lo realiza es un operador de ruido, puesto que toma decisiones en función de los indicadores de estabilidad financiera (FSI), sin considerar las noticias reales.

Thaler comprendió que el descuento promedio en los fondos cerrados se relaciona con la diferencia entre el beneficio de la acción de la empresa; a mayor descuento, la diferencia también se incrementa.

3.7. Bienvenido a Chicago: 1995-presente

Thaler consiguió una plaza en la que actualmente se llama Escuela de Negocios Booth, en la Universidad de Chicago, en el Departamento de Ciencia Conductual. Esto permitió a Thaler poder trabajar con un grupo de científicos especializados en economía del comportamiento y con una buena base en esta disciplina, formado principalmente por psicólogos.

3.7.1. Educación legislativa

Una vez que Thaler consigue el cargo de profesor en la Facultad de Posgrado en Economía de la Universidad de Chicago es contactado por Eldar Shafir, economista, quien pretende que se imparta un seminario sobre las “aplicaciones de la economía del comportamiento en el ámbito del derecho”. Ante esta petición, Thaler señala que su conocimiento en leyes es escaso, pero sugiere que sería de gran ayuda encontrar un experto. Por lo que se propuso a Christine Jolls, licenciada en derecho y que estaba realizando su tesis doctoral

en economía en el MIT. Concretado el dúo, estaban listos para realizar el evento académico, destacando la posible relación entre el derecho y la economía, precisando que ambas disciplinas deben ser modificadas ajustándose a los descubrimientos nuevos en economía conductual.

Hasta ese momento el área del derecho y la economía se venían desarrollando con una visión tradicionalista, fundamentada en modelos de Econs. Sin embargo, el planteamiento de Thaler y Jolls era incorporar elementos de la economía del comportamiento y determinar la mejor forma de hacerlo. Thaler denominó a dichos elementos como “las tres limitaciones: racionalidad, fuerza de voluntad y egoísmo limitados”. Ambas disciplinas suponían que estos tres elementos en los Humanos no tenían límite.

Más adelante, Thaler conoce a Cass Sunstein, profesor de derecho y apasionado de la economía del comportamiento, por lo que de acuerdo con Jolls entra a formar parte del equipo que desarrolla el proyecto “derecho y economía del comportamiento”.

Una vez elaborado un enfoque conductual del derecho y la economía, era necesario enfrentar la otra cara de la moneda, por lo que era esencial buscar la crítica de Richard Posner, padre de la economía tradicional. Este académico había desarrollado “el razonamiento económico formal” en el campo de las leyes.

Explicándolo con un ejemplo sencillo, Thaler precisa que en el derecho y en la economía tradicional las personas actúan de acuerdo a su creencia de un modo racional. El ejemplo se basa en el sistema de multas de tráfico, en el cual inicialmente se colocaba en el parabrisas y posteriormente pasó a ser un adhesivo en la ventana. Esto resultó ser una gran estrategia desde la perspectiva conductual, ya que modificaba la forma de actuar del individuo frente al riesgo de cometer la infracción.

Este ejemplo tan sencillo destaca el hecho de que el comportamiento racional prevalece en el derecho y en la economía; continuamente se están evaluando sus ganancias y posibles pérdidas. Por lo tanto, en la medida en que se aumenta la sensación de ser descubierto mediante cualquier forma, es factible que el comportamiento racional se conserve ante la posibilidad de cometer un

delito. Sin embargo, los tradicionalistas pensaban que esta propuesta era una locura.

Thaler precisa que el fundamento de la economía del comportamiento es resaltar las conductas que no se adecúan al “modelo racionalista estándar”, además de demostrar que en la medida en que se hacen cambios que incluyan interés sobre “los costes hundidos” los pronósticos serán más acertados. Ante esto, Posner se opuso totalmente.

3.7.2. Fútbol americano

Para Thaler es importante e interesante analizar el equipo de la National Football League (NFL) y el comportamiento que muestran las personas en un concurso de televisión, dado que le permite hacer un estudio del proceso de toma de decisiones ante circunstancias de “alto riesgo”. De esta forma se pueden llevar a discusión las críticas en las que los sesgos relacionados con la conducta tienden a hacerse nulos en la medida en que incrementan los riesgos económicos de dichas decisiones. En este tema, Gary Becker, adalid de la teoría de precios de Chicago, plantea la conocida “conjetura de Becker” y que se resume así: en los mercados laborales competitivos, únicamente aquellas personas que puedan desempeñar su trabajo como un Econ tendrán acceso a las posiciones más elevadas. De igual manera, cuando se le preguntó sobre la teoría del comportamiento, señaló: “La especialización del trabajo atenúa considerablemente, cuando no elimina directamente, los malos efectos causados por la racionalidad limitada... No importa si el 90 por ciento de la gente no es capaz de llevar a cabo los complejos análisis requeridos para calcular probabilidades, pues el 10 por ciento que sí puede acabará copando los trabajos en los que se requieran tales análisis”. Esta conjetura Thaler la convierte en un experimento en función de su aplicabilidad a los dueños, gerentes y entrenadores de la NFL.

Para llevar a cabo su experiencia, Thaler colabora con Cade Massey, profesor en la Escuela de Negocios Wharton, y con Werner De Bondt, doctor en economía y con gran intuición sobre las razones que motivan a las personas.

El artículo de la investigación se contextualiza en la “NFL Draft”, institución donde se eligen a los nuevos jugadores. Dicho de otra forma, una empresa en la que se debe hacer reclutamiento de personal. Para este proceso se capta a los jugadores potenciales al final de la primavera, quienes han sido observados durante sus juegos en equipos universitarios. Una vez que ingresan deben cumplir un contrato por cuatro o cinco años y luego pueden cambiar de equipo o renovar con el mismo equipo mediante un nuevo contrato.

Thaler y Massey pensaban que en la elección de los jugadores había comportamientos económicos poco adecuados; por ejemplo, había sobrevaloración por el derecho a elegir de los primeros. Un ejemplo de ello fue el caso de Mike Ditka, quien fue un gran jugador y luego entrenador. Ditka fue despedido por su decisión de elegir primero, cambiando a un grupo de jugadores por uno solo de mayor calidad, lo que provocó una pérdida de dinero y de prestigio al equipo.

De esta forma, el equipo de investigación dirigido por Thaler se apoya en cinco aspectos de la psicología de la toma de decisiones para demostrar su hipótesis sobre que la selección anticipada puede salir muy cara:

1. Las personas tienen demasiada confianza: es frecuente que las personas consideren que su capacidad de hacer evaluación de las habilidades de otros, en este caso de los jugadores, va más allá de lo que realmente es.
2. Las personas hacen pronósticos extremos: los ojeadores evalúan las habilidades de los jugadores, maximizan sus cualidades y los consideran superestrellas, a sabiendas que estas son muy escasas.
3. La maldición del ganador: se da el caso de que muchos postores están tras el mismo objeto, ganando el que mayor valor ofrezca por el mismo. Situación similar sucede con los jugadores que se eligen en la primera ronda. Esta maldición afirma que los jugadores serán buenos, pero no tanto como se pensaba.
4. Efecto del falso consenso: es habitual que las personas piensen que todos quieren lo mismo. En la selección de fútbol se da el caso, que en el momento en que un equipo avizora las cualidades de un jugador, piensa que los demás

también anhelan a dicho jugador, lo que lo lleva a luchar por los primeros lugares para hacer la elección, evitando que se le adelanten.

5. El sesgo hacia el presente: precisamente son los dueños y entrenadores quienes buscan la forma de ganar de manera inmediata, y la presión la sienten justamente estos jugadores seleccionados que llevan la responsabilidad, y deben hacer magia para convertir a un equipo en campeón.

La hipótesis que plantea el estudio señala que tener la opción de elegir primero está sobrevalorada, lo que significa que el mercado de selección de jugadores no se ajusta a la "hipótesis de los mercados eficientes".

Lo primero que hizo Thaler y su equipo fue hacer una valoración de mercado de acuerdo a cada jugador y selección, considerando que es frecuente el comercio con dichas elecciones. Además, se logró hacer uso del histórico de datos de estas operaciones.

En segundo lugar, resultó que la curva se ajustó a la información obtenida. Cada operación individual se representa por un punto y estos están bastante próximos a la línea estimada, hecho poco común. Sin embargo, esto se explicó porque los equipos utilizaban la "Tabla de valores" diseñada por Mike McCoy, en la que se recopilaban los datos relacionados con las elecciones efectuadas.

Manteniendo como premisa el hecho de demostrar que los equipos confieren un valor excesivo a la primera elección, aún se debe establecer el coste del jugador, lo que se pudo realizar utilizando la información de su remuneración. La liga impuso en el mercado de jugadores un tope salarial, en otras palabras, el límite de salario que puede pagar un equipo por un jugador, lo que indica que cada uno de los equipos tiene un presupuesto máximo para su funcionamiento, dato que permitió llevar a cabo el estudio.

De esta manera, es evidente que la primera elección es costosa para cada equipo, pues deben sacrificar algunas elecciones para poder tener otras. Además, los elegidos en primera opción tienden a ser más costosos, por lo que cabe la pregunta ¿Vale la pena que los equipos hagan esta inversión?

Para dar una respuesta a la pregunta anterior es necesario ser más exhaustivo en la evaluación. Para ello se hace un seguimiento al rendimiento del jugador

durante el tiempo de su contrato inicial; luego, se asigna un costo anual a dicho rendimiento. De esta forma, el valor del rendimiento del equipo por atleta es equivalente a la suma de cada costo por año multiplicado por el número de años que se mantenga dentro del mismo. En caso de ser necesaria su retención el equipo debe cancelar su precio de mercado.

3.7.3. Concursos

Mientras Thaler realizaba un doctorado en la Universidad Erasmo de Rotterdam pudo interactuar con Thierry Post, profesor numerario de finanzas; Martijn van den Assem, también profesor, y Guido Baltussen, estudiante de posgrado. Estos economistas llevaban a cabo un estudio que atrapó su interés, pues ya habían demostrado que, con altas cantidades de dinero, existe el efecto “dinero de la casa”, recordando que las personas tienen mayor disposición al riesgo en la medida en que consideran que están ganando.

El experimento le permitía terminar con el mito “los malos comportamientos desaparecen cuando los riesgos son elevados”, razón por la cual se incorporó al equipo de investigación.

Se había diseñado un juego llamado “caza de millones” en el que se probaba la habilidad de “la contabilidad mental” y “la teoría de las perspectivas”. En este juego participó la empresa Endemol, y su versión en televisión se extendió al mundo, logrando con ello mayor acceso de información en diferentes países.

La versión neerlandesa consistía en que a cada participante se le presentaban veintiséis cantidades de dinero diferentes, entre 0,01 y 5.000.000 de euros. El premio estaba alrededor de 225.000 euros. Al iniciar el juego cada participante escoge una maleta de las 26, cada una contenía una tarjeta que indicaba el premio. El concursante podía conservarla hasta el final y obtener el dinero señalado o ganar el dinero que se le ofrecía para comprar el maletín.

Durante el programa el participante debe abrir 6 maletines más, de tal modo que se elimina el premio que corresponde a cada una. Al finalizar debe seleccionar entre dos opciones: aceptar la “oferta de la banca” o seguir en el juego. Al seleccionar la segunda opción puede continuar 8 rondas para abrir

maletines, cinco en la primera, luego cuatro, en la tercera ronda tres, dos en la cuarta y una en las restantes.

Hay que destacar que la oferta de la banca va en función de la disponibilidad de premios y fase del concurso. De esta forma se mantiene motivado al jugador; las ofertas representan un pequeño porcentaje del costo de los premios que se han descubierto, mientras que el “valor esperado” es la media de los premios que quedan. Inicialmente, sin haber abierto ningún maletín se esperaba un valor de 400.000 euros. Durante la primera ronda la oferta de la banca se aproxima al 10% de dicho valor y en las últimas rondas la oferta puede ser igual o superior al valor esperado. En consecuencia, es beneficioso para el participante que al inicio vayan saliendo los premios más bajos. Así la oferta de la banca se incrementa maximizando la probabilidad de un valor mayor por el primer maletín elegido.

A medida que avanzan las rondas, si se descubre el valor de un maletín con un premio alto, el “valor esperado” que queda disminuye considerablemente, al igual que la oferta de la banca. El experimento satisface lo planteado en el estudio, pues muestra una fuerte dependencia de las trayectorias. Con ello se logra dar respuesta a preguntas como: ¿Cuál es el impacto del desarrollo de un juego en las decisiones que las personas van tomando? Hay que indicar que “la teoría económica” señala que no debería haber ningún impacto, dado que lo único que interviene es la decisión que se toma en el instante, dejando de lado la suerte del pasado. Por lo tanto, según la teoría económica, la trayectoria se convierte en un elemento irrelevante.

Thaler y sus colaboradores también se plantearon la réplica de los resultados de los concursos. Los participantes fueron estudiantes universitarios, imitando en totalidad el contexto de la televisión. La única diferencia fue el valor de los premios, que fueron ajustados. Se obtuvo como resultado comportamientos muy cercanos a los del concurso inicial, como era de esperar. Cuando el riesgo era bastante alto para el estudiante, este mostró mayor aversión al riesgo que cuando era mínimo, a pesar de no ser significativa la diferencia. También se encontró un patrón de “dependencia de trayectorias”, de tal forma que los

participantes que venían con récord de mala o buena suerte manifestaron mínima aversión, incluso parecían sentir cierta atracción al riesgo.

Cabe destacar que la experiencia aportó resultados interesantes. El público no influyó en el alumno para tomar mayores riesgos, en contraposición, el comportamiento demostró que ante las demás personas se presenta mayor aversión. En líneas generales, los resultados fueron similares tanto ante el público como en privado. De este modo Thaler dio comienzo a su faceta como observador de experiencias en televisión.

3.8. Echando una mano: 2004-presente

Los economistas conductuales de la época prestaban atención a dos grandes objetivos. El primero era encontrar y documentar anomalías en los comportamientos individuales y colectivos. El segundo era desarrollar la teoría del comportamiento con modelos matemáticos formales que se pudiesen incorporar a los nuevos descubrimientos de la psicología. Pero también existía un tercero, utilizar la economía del comportamiento para hacer del mundo un lugar mejor.

3.8.1. “Ahorre más mañana”

Teniendo en cuenta la atención que los economistas conductuales le habían prestado a los problemas del autocontrol, se puede entonces pensar que el punto inicial es el ahorro de las personas para su jubilación, dado que la “teoría económica estándar” no posee la capacidad para el diseño de planes de pensión. Se asume que todos los individuos son capaces de hacer ahorros correctamente y hasta de invertir inteligentemente; ante este escenario, cabe preguntarse ¿para qué requieren que se les ayude?

Thaler señala que un economista en una situación como esta puede utilizar como herramienta “el rendimiento financiero neto de los ahorros”. En este sentido, Milton Friedman o Franco Modigliani precisaron con respecto a las “teorías tradicionales sobre el ahorro” que estas determinan implícitamente que el resto de las variables no son relevantes, dado que no pueden ser controladas por el Gobierno.

Dicho de otra manera, el Gobierno no tiene poder para modificar variables como la edad del individuo, pero sí que puede intervenir en el rendimiento neto que pueden tener sus ahorros a través de planes y programas para pensiones sin que estén afectadas por los impuestos. A pesar de ello, se presenta el inconveniente relacionado con la teoría económica y la sensibilidad del usuario ante los posibles cambios.

Bajo este escenario es también complejo determinar el impacto sobre los ahorros al eliminar los impuestos. En primera instancia sería lógico pensar que el rendimiento del ahorro se incrementa al crear cuentas de ahorro exentas de impuestos, debido a que se incentiva al cliente al ahorro. No obstante, quien lo piensa mejor puede considerar que se tiene una tasa mayor de rendimiento de ahorro, por lo que en la medida en que se ahorra en menor cantidad igualmente se puede alcanzar el objetivo.

Son diversos los problemas que pueden presentarse al momento de conocer el impacto de cualquier cambio en la política fiscal. Puede ser que para ser elegido “ahorradores libres de impuestos”, el individuo deba también cumplir con varios requisitos, entre ellos, el empleo de cuentas especiales en las que se penaliza el retiro de fondos antes de jubilarse. Por otro lado, a través de estas cuentas, la penalización es un incentivo que lleva a no tocar el dinero ingresado. Además, una cuenta de ahorro para la jubilación genera menos interés a la hora de querer usar estos recursos.

En 1994 Thaler escribió su artículo “Psicología y políticas de ahorro” en el que aporta tres propuestas fundamentadas, dos de ellas giran en torno al ahorro soportado en la “Cuenta Individual de Jubilación” (IRA).

Hay que indicar que en el diseño de IRA se debe realizar el aporte previo a la solicitud de reducción de impuestos. Sin embargo, los contribuyentes sólo tienen a disposición efectivo después de recibir la reducción. Bajo esta perspectiva, se propuso que el contribuyente tuviera la opción de hacer uso de su reembolso fiscal para hacer un aporte que le permitiera pedir la devolución en función a los ingresos del año anterior. De esta forma, el usuario creaba su cuenta IRA antes de hacer la declaración y hacía la solicitud al IRS para que ingresara una porción del reembolso y así lo repetiría anualmente.

Por otro lado, la siguiente propuesta da sustento a la anterior, pues en ella se plantea que el Gobierno modifique la fórmula que calcula la porción que se retiene en la nómina de trabajadores como una forma de pago por adelantado del impuesto. Por lo tanto, se ajusta la fórmula de tal modo que el contribuyente obtenga la devolución de su declaración anterior o, en su defecto, que por cuenta propia reduzcan su tasa de retención.

Se ha determinado que en el caso en que las personas se beneficien con un dinero “caído del cielo” cuyo origen real es su reembolso fiscal, incrementan su ahorro, sobre todo cuando la suma que reciben es significativa. La idea sugerida por Thaler era que en la medida en que se propician más reembolsos las personas ahorran más, buscando la forma de que estos sean canalizados a las cuentas IRA. Además, se incentiva también al pago del impuesto.

Thaler tenía la idea de que las personas toman la devolución como una ganancia y el recorte como una pérdida, situación que despierta su interés de hacer una solicitud del reembolso. Es necesario recordar que las personas aman el riesgo ante las pérdidas y la posibilidad de recuperarse.

En este sentido, la propuesta número tres de Thaler hacía referencia a modificar el modo en que las personas se ajustan a un plan de ahorro. Thaler sugirió que se pusiera por defecto que su dinero fuera integrado automáticamente a un plan específico, a menos que el trabajador se opusiera y señalase otra opción.

Thaler elaboró un listado de razones de tipo conductual que llevan a que un individuo no logre ahorrar lo necesario para su jubilación. En esta lista incluyó tres factores. El primero de ellos era la inercia, asociada con la idea que tiene la persona de que debe ahorrar más ante un plan de pensiones, por lo que continuamente dice que lo hará y nunca llega a concretar, dejando su tasa de ahorro estática. Otro factor es la aversión a perder: a las personas no les gusta perder y menos observar que la nómina se reduce. Y el último factor es el autocontrol, dado que se tiene mayor control del futuro que del tiempo presente.

De esta experiencia se presentó una propuesta llamada “Ahorre más mañana”. En dicha propuesta se sugiere que se ofrezca a la persona la posibilidad de

tomar decisiones en relación al aumento de las tasas de su ahorro a futuro, específicamente en el instante en que se les incrementa el sueldo, y continuar hasta que logren una cantidad establecida.

En la actualidad la adhesión automática y el plan “Ahorre más mañana” se están fortaleciendo. Se ha implementado una versión menos compleja, denominada aumento automático, en la que se desliga el aumento en el ahorro del incremento de sueldo, dado que el sector empresarial no presenta la capacidad informática para hacer los ajustes combinando las dos opciones.

3.8.2. Publicando

En el año 2002, a Peter Diamond, presidente de la AEA (American Economic Association), le corresponde la organización del congreso anual venidero. Asimismo, también colabora con la “economía del comportamiento”, razón por la cual incorpora al evento charlas referentes a temas conductuales entre ellas una sobre paternalismo.

Thaler y Sunstein escribían en ese momento un artículo sobre dicha temática titulado “El paternalismo libertario no es un oxímoron”. No obstante, Thaler pensaba que todavía se podía desarrollar mucho más, como un libro y así se lo propuso a Sunstein, quien quedó encantado con la idea. Dado que no todas las personas tienen los conocimientos y la experiencia necesaria para tomar las mejores decisiones en todos los ámbitos, pero a su vez todos deseamos defender nuestro derecho a elegir por uno mismo, la idea era buscar la forma de ayudar a las personas para que no se arrepientan, ni ahora ni en el futuro, de las decisiones tomadas.

Cabe mencionar que, al hablar de paternalismo, se hace referencia a la posibilidad de ayudar para que el individuo alcance sus objetivos. Si a este concepto se le añade libertario, entonces el término pretende brindar ayuda sin limitar las posibles alternativas. Precisamente era lo que buscaba el libro, ofrecer ayuda al lector sin limitar sus opciones.

3.8.3. Acicates en Reino Unido

Una empresa había sugerido a Nick Down, responsable del organismo público encargado de la recaudación de impuestos en el Reino Unido, estrategias para incrementar el pago de impuestos dentro de los plazos establecidos. Se efectuó un experimento en el que se hizo uso de una carta contentiva de una recomendación de la biblia de Caldini “si se desea que una persona acate una norma o regla, es una buena estrategia informar”.

De esta forma, Thaler y su equipo aplicaron su idea en Minnesota, lugar donde los contribuyentes recibieron cartas en las se les notificaba y llamaba al pago inmediato. En el texto se les amenazaba, se les invitaba a pagar, se les decía cómo tenían que pagar y se afirmaba que el resto de contribuyentes estaba al día, lo que resultó más efectivo.

La experiencia se repitió en Reino Unido y los resultados fueron cónsonos con la tesis propuesta. Sin embargo, faltaba sistematicidad en el experimento. Por esta razón se redactó la carta con diferentes mensajes para el contribuyente. Se esperaba que la experiencia tributaria demostrara que la implementación de la ciencia del comportamiento a las políticas de carácter público solo era superficial y destinada a fracasar.

Para llevar a cabo la experiencia se planificó efectuar tres experimentos con diferentes niveles de dificultad. Michael Hallsworth estuvo al frente del más reciente. El experimento consistía en una muestra de contribuyentes morosos del estado, quienes recibieron una carta explicando la forma de pago y una frase para propiciar el mismo, tal como “La gran mayoría de los habitantes de Reino Unido paga sus impuestos a tiempo”, “La gran mayoría de los habitantes de su zona urbana paga sus impuestos a tiempo”, o “actualmente es usted uno de los pocos que no ha pagado sus impuestos a tiempo”, mientras que al grupo de control se le daba un trato diferente.

Durante la experiencia se debía mantener la ética, pues la norma señalaba que los acicates éticos deben caracterizarse por la transparencia y la honestidad. Los mensajes más efectivos fueron: “la mayoría de la gente paga” y “usted es uno de los pocos que aún no lo ha hecho”. Esta carta incrementó en más de

cinco puntos porcentuales el número de contribuyentes que pagaron en un plazo de 23 días.

Cabe indicar que la estrategia de la frase no implicaba costos adicionales, lo que la hacía eficiente. También se consiguió la aceleración en la dinámica del “flujo de ingresos del Gobierno”.

Thaler repitió continuamente en los diferentes encuentros con Nick Down el significado de la ciencia conductual y la necesidad de verificación de las hipótesis a través de experimentos. Una de sus premisas la había tomado de Kahneman: “Si se desea conseguir que alguien haga algo, ese algo debe ser fácil de hacer”, lo que se puede conseguir eliminando cualquier obstáculo que dificulte el cambio.

La siguiente premisa de Thaler era: “No es posible diseñar políticas basadas en evidencias empíricas sin evidencias empíricas”. En consecuencia, todo debe ser sometido a la duda y demostrado para que posteriormente pueda ser implementado de modo oficial. Para ello debe emplearse la metodología estándar con experimentos controlados aleatorios (RTC). Para esto, la muestra es elegida al azar y se le da un trato diferente, mientras que al grupo de control no se le hace tratamiento, es decir, al primero se le envían las diferentes frases para el pago y al grupo de control se envía el documento con la redacción original.

Es importante señalar que este enfoque metodológico es el idóneo. Sin embargo, resulta en ocasiones poco factible por lo que el investigador debe hacer uso de otros métodos que le permitan contrastar los resultados.

4. CONCLUSIÓN

El estudio de la economía del comportamiento, según palabras del mismo Thaler, dejó de ser una disciplina de conocimiento marginada, por lo que producir publicaciones académicas en las que se considera que las personas tienen conducta de Humanos ya no se ve inadecuado. Este escenario, con el que están de acuerdo los economistas de la nueva generación, ha permitido, luego de largos años de trabajo intenso, decir que su teoría sobre la “economía del comportamiento” logró establecerse como una corriente económica.

El trabajo académico de Thaler le ha permitido alcanzar cargos importantes como “presidente anual de la Asociación Estadounidense de Economía”. A pesar de ello, considera que todavía hay mucho por hacer, y que aún debe desarrollarse una versión más rica de la ciencia económica, en la cual los Humanos tengan el protagonismo.

La trayectoria de Thaler le ha dejado múltiples enseñanzas. Entre ellas, aprendió que lo mejor es no predecir cómo una disciplina se transforma con el paso del tiempo. Además, lo más sensato es esperar que cualquier cosa que pase genere sorpresa. Ante esto, consideró pertinente presentar un listado de deseos dirigidos tanto a sus colegas investigadores como a los consumidores de la investigación: directores, burócratas, dueños de equipos, entre otros, aunque estas cuestiones deben continuar siendo desarrolladas, investigadas y comprobadas.

Mirando hacia atrás, encontró que el mayor efecto del “enfoque conductual” económico se ha dado sobre el entorno financiero, hecho esperado puesto que los economistas tenían conocimiento de que este mercado mostraba gran eficiencia y raramente se presentaban malos comportamientos. De esta forma, las finanzas conductuales resurgieron gracias a teorías específicas como “la ley del precio único”.

La totalidad de los economistas financieros no han desistido de apoyar “la hipótesis de los mercados eficientes”. Sin embargo, los enfoques basados en la conducta se han tomado con mayor seriedad, incluso hay una mayor polémica entre planteamientos de tipo racional y conductual en la bibliografía financiera. A este respecto, Gene Fama le contesta a Thaler con frecuencia “Estamos de acuerdo en los hechos, pero discrepamos en la interpretación de los mismos”.

Thaler también ha descrito que no es factible que la “teoría sobre el comportamiento de los Econs” tenga un fundamento empírico dado que estos no existen. Un escenario en el que se mezclan hechos que son imposibles de contrastar con la “hipótesis de los mercados eficientes” y “la fuerza de los economistas conductuales” ha conseguido que el mercado financiero sea el área económica más investigada, particularmente por la confianza hacia la “mano invisible e inquieta”.

Thaler considera, teniendo en cuenta sus observaciones y experiencia, que los economistas conductuales no trabajan en temáticas relacionadas con la macroeconomía, puesto que las teorías no brindan pronósticos refutables y la información es mínima, por lo que es muy complejo conseguir evidencias empíricas. Aunado a esto se tiene que el profesional de la economía no logra consenso en cuanto a las recomendaciones ante una crisis financiera, tal como la acontecida en los años 2007-2008.

Por otro lado, los economistas de la izquierda apoyan la perspectiva keynesiana, en la que se considera que los Gobiernos deben aprovechar la mezcla entre desempleo alto e interés negativo con el fin de invertir en infraestructura, y en contraposición con la derecha, que asumen que los demás son culpables por la pausada recuperación, es decir, escasa austeridad o exceso de ella. De igual modo, creen que la disminución en tributos promueve el crecimiento, contrariamente a lo que piensan los izquierdistas quienes están seguros de que dicho crecimiento va en función a la inversión social. No obstante, es bastante difícil defender cualquiera de estos argumentos, dado que los gobiernos no pueden someterse a experimentos controlados y aleatorios.

De acuerdo a lo expresado por Thaler, el hecho de que no se llegue a un acuerdo sobre el modelo macroeconómico “racional” no significa que no se pueda hacer uso de los principios de la “economía del comportamiento” de manera correcta aplicándolo en política a gran escala. Precisamente, la perspectiva conductual puede hacer interesantes aportes al área macroeconómica, como en el caso de los “recortes fiscales” que tienen como propósito incentivar la economía.

Otra gran generalización de Thaler es la relacionada con la escasa comprensión acerca del comportamiento que presentan las empresas reales, las dirigidas por Humanos dado que no se sabe cuál ha de ser el uso que les den a los recursos. Por ejemplo, en el caso de los recursos provenientes del incremento fiscal, no hay forma de hacer una evaluación para determinar el efecto de las políticas públicas.

Thaler señala que “La teoría de las perspectivas” constituye la base de “la economía del comportamiento” fundamentada en las evidencias. Para su estudio, Kahneman y Tversky consiguieron datos acerca del comportamiento de la gente, con los que fueron progresivamente construyendo una teoría. En consecuencia, en la medida en que se disponga de la información y datos necesarios se puede levantar otras teorías. Dado que existe mayor aceptación y conocimiento de los experimentos aleatorios controlados, se fortalece la posibilidad de manejar mayor número de recursos y herramientas sistemáticas para llevar a cabo las investigaciones.

Con el equipo de trabajo que se conformó entre Fryer, John List, Steven Levitt y Sally Sandoff se logró demostrar que hay una diferencia notable cuando se entrega una prima al profesor, si esta se acepta al inicio del curso y su reembolso es seguro de no obtener el rendimiento esperado entre los estudiantes, o en el caso en que la prima se proporcione al culminar el curso siempre que logre el mismo objetivo, mejorar el desempeño académico. Otro resultado satisfactorio se obtuvo en el experimento en que se les recordaba continuamente a los padres que su hijo estaba próximo a presentarse a un examen. Al final estos señalaban que sentían agrado al ser empujados, refutando que “los acicates deben ser secretos para ser efectivos”.

Thaler tuvo un rol protagónico en la creación de la “teoría de la economía del comportamiento”, en donde determinó la importancia de *observar*. Esta teoría surgió de su continuo ver de la realidad cotidiana. Para él era necesario superar los errores de la sabiduría convencional, percibir la realidad tal cual. También comprendió la importancia de *recolectar datos* que describan ciertos fenómenos que se están estudiando y que ayuden a eliminar el sesgo en la medida en que se encuentren las evidencias.

Thaler indica que en el momento en que los costes de oportunidad son mínimos vale la pena someterse al riesgo y llevar a cabo los pensamientos. Pero no es fácil esperar a que se asuman los riesgos, y menos si está en juego el empleo del trabajador. Ante ello, un líder capaz debe generar escenarios propicios para que el trabajador sienta que tendrá una recompensa en la

medida en que toma decisiones fundamentadas en la evidencia, independientemente del resultado obtenido al final.

Es imprescindible que a nivel organizacional se incentive el proceso de observación, recolección de datos y comunicación de los resultados obtenidos; de esta forma se gana un aumento de ideas y reducción de riesgos.

Los aportes de Thaler y sus diferentes colaboradores han sido de gran importancia para el desarrollo de la economía conductual. Asociar la psicología con la economía les ha permitido ofrecer ideas, comprobar hipótesis y comprender marcos de referencia nuevos permitiendo el análisis de los fenómenos económicos con una visión psicológica, prediciendo resultados del ámbito económico. De este modo se han logrado aproximar al “comportamiento racional limitado”, y han facilitado argumentos para que se reconozca que los “agentes son humanos” y que aquellas decisiones relacionadas con el dinero tienden a no ser tomadas de modo racional.

Igualmente, “la economía del comportamiento” constituye una parte significativa del trabajo empírico que se hace en ciencias económicas. Desde la perspectiva de Thaler, no tiene nada de particular la incorporación de aspectos psicológicos, tales como el encuadre, el factor autocontrol y la justicia a la hora de hacer un análisis económico, siempre que dichos aspectos faciliten la comprensión del fenómeno y los pronósticos del comportamiento.

Por último, es conveniente que se deje de considerar que la “economía del comportamiento” es una forma de revolución. Más bien representa el regreso a una disciplina que requiere de una mentalidad abierta, cuyo precursor fue Adam Smith y que ha sido fortalecida con herramientas y recursos estadísticos. Adicionalmente, se pueden incorporar mayores hallazgos en la medida en que el estudio gira alrededor de los Humanos, dejando de lado los Econs, que no existen.

5. BIBLIOGRAFÍA

Baltussen, G., Van Den Assem, M. J. y Van Dolder, D. (2015): “Risky Choice in the Limelight”. Disponible en: <https://ssrn.com/abstract=2057134>.

Camerer, C. (1999): "Overconfidence and Excess Entry", *The American Economic Review*, 89, pp. 306-318.

Enciclopedia Larousse (2016): "Alfred Nobel". Disponible en: http://enciclopedia.us.es/index.php/Alfred_Nobel.

Fehr, E. y Fischbacher U. (2003): "The Nature of Human Altruism". *Nature* 425, pp. 785-791.

Fisher, I. (1930): *The Theory of Interest: As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*. MacMillan, Nueva York. Versión en castellano: *La teoría del interés*. Ediciones Aosta, Madrid, 1999.

Gourville, J. T. y Soman, D. (1998): "Payment Depreciation: The Behavioral Effects of Temporally Separating Payments from Consumption". *Journal of Consumer Research*, 25, pp. 160-174.

Hastings, J. S. y Shapiro, J. M. (2013): "Fungibility and Consumer Choice: Evidence from Commodity Price Shocks". *Quarterly Journal of Economics* 128, pp. 1449-1498.

Heath, C. y Soll, J. B. (1996): "Mental Budgeting and Consumer Decisions". *Journal of Consumer Research*, 23, pp. 40-52.

Kahneman, D. y Tversky, A. (1979): "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*, 47, pp. 263-292.

McIntosh, D. (1969): *The Foundations of Human Society*. Chicago University Press, Chicago.

NobelPrize.org. Nobel Prize Outreach AB. Sciences (2021): "MLA style: All Prizes in Economic". Disponible en: <https://www.nobelprize.org/prizes/lists/all-prizes-in-economic-sciences>.

Rabin, M. (1993): "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics". *American Economic Review*, 83, pp. 1281-1302.

Schelling, T. C. (1968): "The Life You Save May Be Your Own". En Chase Jr., S. B. (ed.), *Problems in Public Expenditure Analysis*, vol. 127, DC: Brookings Institution, Washington, pp. 127-176.

Smith, Adam (1759): *The Theory of Moral Sentiments*. Reimpresión editada por Raphael, D. D. y Macfie, A. L., Liberty Classics, Indianapolis. Versión castellana de Rodríguez Braun, C., *La Teoría de los Sentimientos Morales*, Alianza Editorial, 2004.

Smith, Adam (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Reimpresión editada por Campbell, R. H. y Skinner, A. S., Liberty Classics, Indianapolis. Versión castellana de Rodríguez Braun, C., *La Riqueza de las Naciones*, Alianza Editorial, 2011.

Sunstein, C. R. y Thaler R. H. (2003): "Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron". *University of Chicago Law Review*, 70, pp. 1159-1202.

Thaler, R. H. (2015): *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W. W. Norton & Company, Nueva York. Versión castellana de Barbeitos, I., *Todo lo que he aprendido con la Psicología Económica*, Deusto, 2016.

Thaler, R. H. (1994): "Psychology and Savings Policies". *American Economic Review* 84, pp. 186-192.

Thaler, R. H. y Sunstein, C. R. (2003): "Libertarian Paternalism". *American Economic Review: Papers and Proceedings* 93, pp. 175-179.

Thaler, R. H. y Sunstein, C. R. (2008): *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness.*, Yale University Press, New Haven. Versión castellana de Urrutia, B., *Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*, Taurus, Bogotá, 2011.