

Los límites del ‘behavioral economics’

Reseña del libro de Richard Thaler, *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*

Luis Torras

Uno de las grandes *modas* dentro de la ciencia económica es el estudio de la llamada "economía del comportamiento": el análisis de reglas generales, pautas y sesgos que ayuden a explicar y predecir el comportamiento de las personas. Se trata de una disciplina muy joven, desarrollada a partir de los trabajos seminales de los economistas israelíes **Amos Tversky** y **Daniel Kahneman**, y continuados por economistas americanos como **Richard Thaler**, autor del best-seller *Nudge* y profesor de la Universidad de Chicago. Este último, explica en clave divulgativa cual ha sido la evolución de esta incipiente escuela y sus contribuciones a la Ciencia Económica en su último libro: *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*, editado en castellano por Deusto.



El libro cumple bien con su objetivo permitiendo al lector experto en la materia, además, reflexionar sobre la muy limitada aplicación macro de dichas teorías. A nivel personal, la lectura me ha servido para

reafirmar mi convicción sobre mi tesis de que la Gran Crisis Financiera de 2008 es, sobre todo, una gran crisis de ideas y sobre la urgencia de atacar las raíces que se sitúan en la espinosa cuestión del método¹ y los límites epistemológicos (*Problema de Inducción*). Un debate de gran carga filosófica donde las aportaciones de la economía psicológica no dan ni mucho menos respuesta –es una sofisticación de los mismos y viejos errores–, pese a que muchas de sus aportaciones son de gran interés en una larga lista de ámbitos concretos que incluyen el mundo de la empresa, el marketing, las apuestas deportivas y el juego, la toma de decisiones o el mundo de la gestión de fondos de inversión.

En efecto, la gran conclusión del libro –de la que el propio autor no es ni consciente–, es la limitada capacidad de la *economía de la psicología* para proponer un método sólido y alternativo para alumbrar una Economía verdaderamente científica que reme en la dirección de favorecer sociedades más libres, justas, robustas y moralmente articuladas. Subrayo este hecho por qué los “descubrimientos” de **Kahneman** y Cía., son altamente efectivos para desmontar los hipótesis que sustentan el ‘*homo economicus*’, pero ni mucho menos constituyen una solución verdaderamente estable. En la base del libro de **Thaler** subyacen los mismos errores de bulto que en las teorías de **Eugene Fama**, por ejemplo, con quién ha mantenido un fuerte debate en las últimas décadas.

AUGE Y CAÍDA(?) DE LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA

En muy sucinto resumen, la economía

¹ Véase **Jesús Huerta de Soto**, *Nuevos Estudios de Economía Política*, Unión Editorial, 2002, pp.

neoclásica consiste en sustituir a las *personas de carne y hueso* por dos hipótesis principales: expectativas racionales (ligadas a la idea de "optimización"), y una visión estática y de "equilibrio." Tanto el concepto de "optimizar" como el de "equilibrio" parten de la hipótesis (falsa) de *racionalidad* (sic): es decir, las personas actuamos orientados para maximizar nuestra función de utilidad. El problema de este supuesto no es el supuesto en sí, sino lo que implica. El problema de esta manera de agregar es que deja atrás la complejidad de la "acción humana", imprevisible, cambiante, por lo tanto dinámica, y subjetiva, por lo tanto imposible de trabajar de forma agregada.

No todos pretendemos lo mismo, por lo tanto no hay una categoría de "racionalidad" única: un mismo hecho, en el mismo contexto y circunstancias, puede ser *racional* para Juan, e *irracional* para María. Trabajar de espaldas a esto resulta desaconsejable y es fuente inagotable de problemas, y no únicamente en el campo de la Economía, también, de forma reciente, en el campo de la política.² El llamado individualismo metodológico, desarrollado por teóricos como **Mises** o **Hayek**, ha mostrado ser una base mucho más firme y solvente a la hora de proponer soluciones en el ámbito de la política económica que no su competidor neoclásico.

Los *modelos neoclásicos* se construyen de espaldas a la realidad al carácter subjetivo de la acción humana suponiendo, por ejemplo, que la información es uniforme, dada (y conocida por los agentes), con categorías limitadas y perfecta. Resulta que justo lo contrario es verdad: la información y, sobre todo, cómo generamos y qué consideramos *conocimiento* para tomar decisiones, tiene un componente marcadamente *subjetivo*: unos creen que el petróleo va a subir, y otros que va a bajar, por eso unos compran y otros venden. La naturaleza del conocimiento es tácita, la mayoría de veces difícilmente

articulable, y de naturaleza dispersa.³

El método neoclásico ignora el proceso dinámico alimentado por la creatividad humana propio de los seres de carne y hueso para tratar a las personas como si fueran partes del mecanismo de un reloj suizo manipulable, mejorable y, hasta cierto punto, predecible mediante técnicas estadísticas. Elimina elemento de "*destrucción creativa*" (**Shumpeter** dixit) por el cual cada actor económico, descubre, aprende y inventando nuevas soluciones, creando nueva información y dando lugar a nuevas iteraciones que se retroalimentan en un proceso de *mercado dinámico*.⁴

A partir de la Segunda Guerra mundial, economistas en minúsculas, –luego explicaré por qué–, como **Samuelson**, **Hicks** o **Arrow**, desarrollaron los primeros modelos estocásticos (probabilísticos) en donde se utilizaban bellas ecuaciones matemáticas para representar el comportamiento de los diferentes agentes económicos. Este barniz matemático le dio a la Economía preeminencia por encima del resto de ciencias sociales (como reconoce el propio libro), y un cada vez mayor grado de influencia entre políticos y burócratas. Se confundió el lenguaje matemático con lo que supone verdaderamente un carácter científico.⁵ ***La Economía, en definitiva, se divorciaba del que había sido su paraguas de cobijo natural la Moral y la Filosofía, para pasar a tantear con la física.***

³ **F. A. Hayek** (1945). "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review*, 35(4), pp. 519–30. Véase también **Jesús Huerta de Soto**, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, 2005, pp. 52-67.

⁴ **Huerta de Soto** (2005), pp. 41-51.

⁵ Tema que se explora, con carácter divulgativo, de manera solvente en el libro de **Andrés González** y **Rocío Orsi**, *La economía a la intemperie*, Deusto, 2015. Véase también **Luis Torras**, "Los economistas que dudan y los que no":

<https://luistorras.wordpress.com/2015/06/09/la-economia-a-la-intemperie-deusto-a-gonzalez-y-r-orsi/>

² Véase, por ejemplo, **Manuel Arias Maldonado**, *La democracia sentimental*, Página Indómita, 2016.

Al edificarse sobre supuestos e hipótesis falsas, la economía neoclásica se edificó sobre una base teórica muy endeble. La sofisticación matemática y la promesa de ser capaz de controlar, planificar y establecer previsiones económicas para con el futuro dieron fama e influencia a los economistas, sobretodo en la arena política. Se daban los primeros pasos para generar lo que luego **Taleb** denominará “redil platónico”, fuente de la gran sobreconfianza generada entre economistas y sector público y sin la cual no se entiende el grueso de crisis financieras experimentadas desde principios de los 50s y hasta llegar a la Gran Crisis Financiera.

La simplificación manirrota de los neoclásicos, alejada de la realidad y a partir de una visión estática de la vida económica, resulta tremendamente atractiva al permitir al economista (convertido ahora en una suerte de ingeniero social) generar un amplio abanico de políticas, intervenciones, modelos de predicción (*forecast*) tremendamente atractivos y que, por añaduría, servían de perfecta coartada para la intervención masiva de los poderes políticos en los mercados.

Los modelos estocásticos pueden ser tremendamente útiles en multitud de ocasiones y casos variados – básicamente a nivel “micro”; en general en ámbitos sometidos a la gravedad del mercado (*Skin In the Game*, **Taleb**)–, pero dicho reduccionismo resulta letal cuando se lleva a nivel macro y más aún cuando sirve de guía para regular conductas de manera planificada/centralizada y, como decíamos, han sido una fuente constante de inestabilidad y crisis para el conjunto de la economía.

La *economía del comportamiento* pone al descubierto las limitaciones de estos supuestos pero de una manera superficial, cuestionando simplemente los supuestos cuando lo que falla verdaderamente es el Método. Una lectura ligera de las tesis del *'Behavioral economics'* despierta simpatías entre cualquier economista solvente que entienda el poco sentido de las hipótesis racionalistas de la

economía neoclásica. Una lectura más profunda, por el contrario, levanta las mismas suspicacias ya que, pese al mayor refinamiento de las hipótesis, los fundamentos teóricos siguen siendo los mismos.

EL PROBLEMA DEL MÉTODO

En última instancia lo que falla es el método. De forma célebre **David Hume** formuló el moderno Problema de Inducción en el siglo XVIII planteando la difícil pregunta de hasta que punto de la observación concreta podía establecerse una norma general.⁶ En resumen, los supuestos y normas que establece la economía del comportamiento de ser adoptados de manera general por el cuerpo doctrinal (o consenso), estos toparían de nuevo con las limitaciones del problema de inducción de **Hume**, hoy popularizado por **Nassim Taleb** cuando habla del Problema del Cisne Negro⁷, o **Hayek** cuando habla de la "*fatal arrogancia*".

Relacionado con esta problemática, de la que **Thaler** da varias muestras de no ser ni siquiera consciente, se deriva la reflexión sobre las limitaciones de lo que llamamos "evidencia empírica": problemas en la captación y recogida, sesgos a la hora de interpretarlos, como por nuestras limitaciones a la hora de procesar la "ausencia de pruebas." No todos somos **Sherlock Holmes** y sabemos identificar que la clave es que el perro **NO** ladrase (véase *El perro de los Baskerville*). Por poner el ejemplo más célebre. Lo normal es caer irremediabilmente en una actitud "*cientifista*" como señala **Hayek**.

Otra gran debilidad es el no entender (o sencillamente ignorar) la gran diferencia que existe entre el lo que asociamos a un *orden natural* y un *orden social*. El primer caso ya es de por sí complejo y se evidencia en lo complicado que es predecir el tiempo, por ejemplo, o las grandes limitaciones que

⁶ **David Hume** (1777 [1748]), *An Enquiry Concerning Human Understanding*, A. Millar, p. 26.

⁷ **Nassim N. Taleb**, *El cisne negro: el impacto de lo altamente improbable*, Planeta 2012.

existen para predecir avalanchas o terremotos. Aunque nuestro grado de comprensión es alto. Diferente es el orden social formado a partir de las infinitas interacciones de carácter espontáneo, subjetivo e impredecible del hombre. No existen dos personas iguales, todos tenemos nuestro carácter, visión subjetiva de las cosas, ambiciones personales, anhelos, aficiones, filias y fobias, experiencias vitales, y un largo etcétera.

Pretender reducir esta complejidad a un problema de optimización resulta una aberración evidente. Pese a su mayor sofisticación aparente, los trabajos de **Tversky, Kahneman** y compañía tienen estas mismas limitaciones si se cae en la tentación de construir modelos que incorporen estos elementos de *'homo psicologicus'*. **En otras palabras, se sofistica el modelo pero no el Método.**

La pieza central de los trabajos de T/K (y por los cuales se les concederá el premio Nobel) es la "Teoría prospectiva" que ahonda en romper el mito de que una misma teoría puede ser normativa y descriptiva (positiva), sino que precisamente por el juicio moral que incluye la primera estas casi nunca coinciden.⁸

Con todo se trata de un trabajo teórico con un andamiaje muy pedestre y unos fundamentos teóricos muy débiles. El grueso de los pensadores de la economía conductual parecen ignorar por sistema la *revolución marginalista* (en su doble vertiente subjetivista) del economista **Carl Menger**⁹, o sus contribuciones al método de las ciencias sociales que se derivan de esto, las contribuciones fundamentales de **Mises**¹⁰

⁸ **Daniel Kahneman y Amos Tversky** (1979): "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*. 47 (2): 263.

⁹ Véase *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics* (1883) y *The Errors of Historicism in German Economics* (1884).

¹⁰ Véase, además de *Human Action* (1949), *Epistemological Problems of Economics* (1933), *Theory and History* (1957).

cuando habla de "*acción humana*", o las igualmente importantes contribuciones de **Hayek**¹¹ sobre epistemología continuando y en paralelo a los de su amigo y colega **Mises**.

CUADRO V-7

<i>Mundo de la Ciencia Natural</i>	<i>Mundo de la Acción Humana</i>
1. Probabilidad de clase: se conoce o puede llegar a conocerse el comportamiento de la clase, pero no el comportamiento individual de sus elementos	1. «Probabilidad» de caso o evento único: no existe clase, pero se conocen algunos factores que afectan al evento único y otros no. La propia acción puede provocar o crear dicho evento.
2. Existe una situación de riesgo, asegurable por toda la clase.	2. Hay incertidumbre inerradicable, dado el carácter creativo de la acción humana. La incertidumbre no es, por tanto, asegurable.
3. La probabilidad es matematizable.	3. No es matematizable.
4. Se llega a ella mediante la lógica y la investigación empírica. El teorema de Bayes permite aproximar la probabilidad de clase, conforme aparece nueva información.	4. Se descubre mediante la comprensión y estimación empresarial. Cada nueva información modifica <i>ex novo</i> todo el mapa de creencias y expectativas (concepto de sorpresa).
5. Es objeto de investigación por parte del científico natural.	5. Concepto típico utilizado por el actor-empresario, o por el historiador.

Fuente: Huerta de Soto (2006), p. 307.¹²

Este punto es relevante ya que en algunos momentos resulta chocante la reacción sorpresiva de **Thaler** cuando lee algunas de las conclusiones de T/K escritas en los años 70s, cuando únicamente llegan a conclusiones ya exploradas y trabajadas, como mínimo, desde los trabajos de **David Hume** o del propio **Adam Smith** en su célebre *Teoría de los Sentimientos Morales* (libro que, por otro lado se cita en al Bibliografía que, pese a todo, queda muy coja). Tal y como **Thaler** explica algunos de sus "descubrimientos" uno piensa en un cartógrafo que, habiendo ignorando todos los avances desde el Renacimiento, se sorprendiese por algún indicio que apuntase a que la Tierra, efectivamente, es plana.

La "Teoría de las perspectivas" acierta al plantear una crítica a la teoría de la maximización de la utilidad pero persiste en el error de la "fatal arrogancia" de pensar que el comportamiento humano puede representarse en un modelo y que, por lo tanto, puede ser predecible. Existen

¹¹ Véase *The Road to Serfdom* (1944), *Individualism and Economic Order* (1948) (recopilación de artículos), *The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason* (1952).

¹² **Jesús Huerta de Soto**, *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión Editorial, 2006, p. 307.

elementos compartidos entre **Thaler** y Cía. y la metodología de la *acción humana* (Individualismo Metodológico)¹³ basada en la función empresarial como la existencia de aprendizaje y de aprender de errores, lo que también le da a la “Teoría de las perspectivas” un nivel algo más dinámico que la teoría neoclásica, estática por definición. Sin embargo, siempre de una manera incompleta, a pedazos, y lejos del rigor que ofrece el individualismo metodológico y la visión holística, no compartimentada (racional/irracional) de la “*acción humana*”.

El libro tiene algunos pasajes francamente bochornosos precisamente por surgir de la propia economía neoclásica y seguir ignorando una parte muy substancial de la ciencia económica que sigue quedando fuera de plano. Por ejemplo, en la página 83, cuando se discute el debate entre **Richard Lester** y **Fritz Machlup**, de los pocos Economistas con mayúsculas (también se cita a **Milton Friedman**, por ser justos) que se citan en el libro, a propósito de si las empresas son capaces de llevar a cabo un cálculo “formal” sobre su función de ingresos (respuesta que es obviamente que no) y en donde **Machlup** puso el célebre ejemplo de que un conductor que debe decidir cuando adelantar a un vehículo en una carretera de dos carriles. En esta situación, no se realiza ningún cálculo, simplemente este se deja llevar por su intuición y su comprensión de la situación.

Frente a la superioridad teórica del argumento de **Machlup** (*Teoría*), **Thaler** únicamente destaca que **Machlup** nunca aportó “sus datos” (*Historia*) evidenciando que no entiende el sesgo que se produce con respecto a lo que **Taleb** llama la “carga de la prueba”, ni entiende la diferenciación *misiana* (cuestión, de nuevo, sobre el método) entre *Teoría e Historia*.¹⁴

En otro pasaje del libro (página 96, luego se incide en otras partes) se habla de “*autocontrol*” para evaluar las decisiones entre el ahora y el después; es decir, la preferencia temporal, un elemento central y estudiado desde tiempo que forma una de las paredes maestras de la *Teoría del Capital* de la Escuela de Viena y de la que no se hace ninguna referencia.

Notable es también la ausencia de ninguna referencia a los trabajos de **Hume** (o las consideraciones sobre el carácter subjetivo del valor ya señaladas por los escolásticos españoles), o una mención, como decíamos, a la teoría del capital de **Böhm-Bawerk/Mises** que se ignora para luego remarcar que la primera obra que sistematiza la “*preferencia temporal*” es la *Toería del Interés* de **Fisher**.

Se menciona la obra de **Adam Smith**, pero se hace una lectura muy limitada lejos de la profundidad que realmente tiene la obra y que se ha encargado de remarcar economistas como **Carlos Rodríguez Braun** (véase estudio preliminar a *La Riqueza de las Naciones*) o **Russ Roberts**. De hecho, la admiración de **Thaler** por **Samuelson** (que defendió la viabilidad económica de la Unión Soviética hasta que cayó el muro), ya es sintomático de la muy limitada visión del autor en temas de macroeconomía.

Thaler como otros economistas (en minúsculas) cometen el gran error de asociar rigor científico con la matemática (p. 148). Una asociación que no únicamente es falsa sino que resulta tremendamente contraproducente. Lo que da a algo la categoría de científico es su carácter *falsable*, como estableció **Popper** en sus muchas consideraciones sobre el método de las ciencias sociales: las teorías tienen que se falsadas para refutarlas o no con independencia del lenguaje más o menos cuantitativo o cualitativo con la que formulemos las tesis. **Thaler** se apoya en algunos momentos en **Thomas Khun**, la versión (muy) pixelada de las teorías sobre el método de las ciencias sociales mucho más refinadas de **Hayek** o **Popper** (entre

¹³ **F.A. Hayek**, *Individualism and Economic Order*, The University of Chicago Press, 1948.

¹⁴ **Ludwig von Mises**, *Teoría e Historia: una interpretación a la evolución socio-económica*, Unión Editorial, 2003.

otros).¹⁵

Esta explicación maniquea coincide –por ejemplo– con la mala interpretación que hace **José C. Diez** del problema de inducción, explicado por **Nassim Taleb** en el *El Cisne Negro*, en su muy poco riguroso libro sobre la Gran Crisis Financiera.

Derivado de lo anterior, a **Thaler** –como buen neoclásico "mecánico"– se le puede hacer la crítica de querer compartimentar artificialmente la ciencia, por ejemplo cuando habla de "economistas financieros", "economistas del comportamiento", etc. Lo que hay son buenos o malos economistas; una disciplina, en origen, ligada a la filosofía y las ciencias morales, fuentes primarias, y sin las que es aún hoy es imposible "practicar la economía". Este enfoque miope se hace muy visible cuando **Thaler** aborda la refutación de la hipótesis de mercados eficientes de **Eugene Fama** (capítulo 21).

Lo cierto es que la mayoría de los llamados "científicos sociales" ni son científicos (practican el *cientifismo*); ni son sociales, el recetario que proponen en base a sus conclusiones es manifiestamente mejorable y ha sido un elemento que ha contribuido de forma muy definitiva a la paulatina *fragilización* de nuestras sociedades favoreciendo una creciente "ilusión del conocimiento". *Lucid fallacy* que, paradójicamente, es una de las contribuciones de **Kahneman/Tversky**.

En el origen del problema, el no reconocer la naturaleza singular de la acción humana, la "materia prima" de la ciencia económica y querer trabajar la misma en base agregados (funciones de consumo y demás). Estas abstracciones pueden tener cierta utilidad para conceptualizar problemas pero tiene una muy poca utilidad práctica a la hora de tener una correcta visión de como funciona la Economía (con mayúsculas) y menos aún como punto de apoyo para el diseño de

políticas públicas.

En el mejor de los casos, las teorías de los economistas conductuales vuelven a ser *casos particulares* –pobremente fundamentados en la mayoría de casos por las debilidades en el método como argumentaba antes–, de la teoría (verdaderamente) general de la "acción humana" desarrollada por **Ludwig von Mises** (entre otros).

PARA LO QUE SÍ SIRVE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO

El libro de Thaler no es un libro de Economía, sino más bien de marketing. Las teorías aplicadas en ámbitos reducidos difícilmente son peligrosas o nocivas. En efecto, si bien las contribuciones al campo de la "macro" por parte de la economía conductual han de tomarse con extrema cautela, estas son de gran interés si son leídas como un tratado de psicología. Los buenos historiadores siempre señalan que la Historia no puede leerse "muy en serio" para no caer en errores de apreciación (**Popper** habla de la miseria del historicismo).

Con esta cautela, los experimentos y resultados de **Thaler, T o K** arrojan luz - "ponen números"- sobre la ya conocida y complejidad de las personas. Se trata, de un libro que puede leerse como el ya clásico (y absolutamente recomendable) "*Freakonomics*" de **Levitt** y **Dubner**, en donde se estudia con sentido del humor el papel de los incentivos y, en definitiva, permite tomar consciencia de la complejidad de lo "social" y la importancia de ser cautos a la hora de tratar de regular y dirigir la vida económica de la misma manera que uno arregla un reloj de cuco.

Las experiencias prácticas (los resultados de los múltiples experimentos que se explican en el libro), lo mismo sucede con el delicioso (de nuevo, si se sabe leer), *Pensar deprisa, pensar despacio*, de **Daniel Kahneman**, constituyen una lectura sugerente para gestores de fondos, directivos, empresarios, publicistas, o

¹⁵ **Thomas Khun**, *The Logic of Scientific Discovery*, The University of Chicago Press, 1962.

pedagogos, que permite tomar consciencia sobre el complejo funcionamiento del cerebro y nuestras enormes limitaciones a la hora de enfrentarnos a problemas en el día a día.

Muchos de estos casos tienen, en cambio, una gran incidencia práctica en el ámbito micro económico. Por ejemplo (p. 67) cuando se explica (y cuantifica en parte) nuestra desigual posición ante una ganancia o una pérdida lo que ejemplifica un importante sesgo de "aversión al riesgo" que juega un papel determinante, entre otros, en la manera de gestionar fondos de inversión: el gestor con oficio sabe que el principal "driver" que determina el éxito en la industria es la efectiva protección del capital. Lo mismo se puede decir cuando Thaler explica algunos de los experimentos y casos con respecto a la "contabilidad mental", es decir la manera en la que afecta los aspectos de la contabilidad domestica y su proceso de decisión (aversión al riesgo, preferencia temporal, nuestra actitud hacia fuertes descuentos, timos, gangas, y un largo etc.). De nuevo, leído sin más ánimo que la reflexión personal, son unas lecturas que permiten reflexionar sobre nuestra propia naturaleza... poniendo "números", por decirlo de alguna manera, a muchos tratados filosóficos y morales que abordan la ambiciosa cuestión de la condición humana.

Especialmente interesantes son todas las experiencias relacionadas con la "contabilidad emocional": es decir como valoramos una cosa dependiendo del momento. El tiempo es relativo, el valor de las cosas evidentemente que también: una misma cosa para una misma persona no vale lo mismo, uno es "uno y sus circunstancias." Ni los costes hundidos ni los costes de oportunidad es algo constante ni predecible. Con todo, **Thaler** (y cía.) intentan inferir reglas generales a partir de los resultados de varios experimentos para resumir en lo que se han venido a llamar heurísticas (norma general) y sesgos inconscientes, siendo este segundo bloque el más interesante.

() Economistas en Mayúsculas o en minúsculas*

Cuando me refiero a Economistas en mayúsculas me refiero a aquel reducido y selecto grupo de economistas cuyas teorías tienen en cuenta la complejidad del orden espontáneo y no son dañinas cuando se aplican en el ámbito "macro." Con esto no quiero despremiar a los economistas (en minúsculas), pero si remarcar que son economistas que producen teorías que únicamente son aplicables a casos concretos (aunque ellos no sean conscientes de ello en la mayoría de casos).