

Homo sapiens vs Homo economicus, el comportamiento humano en la economía

Homo sapiens vs Homo economicus,
human behavior in the economy

Pedro Flores Jiménez*



Reseña de Libros

Thaler, Richard (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica. El encuentro entre la economía y la psicología y sus implicaciones para los individuos*, Barcelona: Ediciones Deusto.

Título original: *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*.

Richard H. Thaler, educado en la Universidad de Rochester y profesor de ciencias del comportamiento y economía en la Escuela Booth de Negocios de la Universidad de Chicago, es conocido por su éxito mundial: *Un pequeño empujón* (Thaler y Sunstein, 2009). Su trayectoria profesional, aparte de la académica, está salpicada de acciones políticas, como asesor de Barack Obama, en Estados Unidos, y David Cameron en Gran Bretaña; y como *movie star*, al aparecer brevemente en una escena junto a la actriz Selena Gómez dentro de la película protagonizada por Christian Bale, Ryan Gosling, Steve Carrell y Brad Pitt titulada “La Gran Apuesta” (*The big short*, dirigida por Adam McKay, EE.UU., 2015). Todo un personaje, aún más famoso ahora que ha sido galardonado con el Premio Nobel de Economía 2017.

Las personas que piensan abrir un negocio y crean tener una probabilidad del setenta y cinco por ciento de éxito, o que les preocupen más las pérdidas que las ganancias, aun cuando en términos absolutos el resultado sea

* Profesor. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. México.

el mismo, o supongan que las personas toman decisiones bien pensadas, se pueden beneficiar de las teorías y planteamientos de Thaler para mejorar sus planes de mercadeo o propuestas de negocios.

En la primera, de las ocho partes de su libro, Thaler hace una remem-branza de sus inquietudes como estudiante de posgrado "... ante las miles de formas en las que las personas se alejan de las criaturas ficticias que pue-blan los modelos económicos." (Thaler, 2016, posición 245, versión Kindle). A partir de aquí se cuestiona quiénes son esas criaturas ficticias. En sus pa-labras, la respuesta se encuentra en los *Homo economicus* o *Econs*, que no concuerdan con las personas de carne y hueso, u *Homo sapiens*, que viven en este planeta Tierra.

Economía más humana

Para Thaler, los modelos económicos cuya premisa esencial es que la gente elige por optimización, no se ajustan con la realidad, en la cual los individuos toman decisiones que podrían catalogarse de irracionales. Si el razonamiento anterior es correcto, entonces las predicciones que se esperan de tales mode-los económicos resultarán erróneas. Como ejemplo, se describe el caso de una familia en el supermercado. Se puede deducir que su canasta básica la llenará con productos que optimizarán su consumo y su dinero; pero, ¿realmente la familia escoge lo mejor? Atendiendo los postulados de la teoría económica así debe ocurrir puesto que "...los *Econs* no tienen pasiones, sino que son fríos optimizadores, al estilo del señor Spock de *Star Trek*" (Thaler, 2016, posición 285, versión Kindle). Naturalmente, la vida no es así, y los modelos económi-cos han sido insuficientes para predecir las diversas burbujas especulativas que han sucedido en la historia reciente, como el crecimiento desmesurado de las empresas *punto com*, o la crisis inmobiliaria de 2007-2008 en Estados Unidos.

Si algunos cimientos de las doctrinas económicas no son del todo exac-tos ¿tenemos que echar por la borda los conocimientos que tenemos de la eco-nomía y los mercados? Thaler considera que son, más bien, un punto de partida útil para el desarrollo de modelos más apegados a la vida real.

Su trabajo, al igual que los realizados previamente por Daniel Kahneman —Premio Nobel de Economía 2002)— y Amos Tversky¹, propugnan por la integración del factor humano en los modelos económicos para ajustarlos

¹ Los trabajos de Daniel Kahneman y Amos Tversky tuvieron como antecedentes los realizados por Herbert Simon, catedrático de la Universidad Carnegie Mellon, quien escribió sobre la "*racio-nalidad limitada*".

mejor a la realidad. A este campo concreto se le llama “economía del comportamiento” porque incorpora buena dosis de psicología y de otras ciencias sociales. Más aún, Thaler considera que un beneficio importante, aparte del mejoramiento en la precisión de las predicciones económicas, es que la economía conductual es más interesante y más divertida que las ciencias económicas tradicionales. Enfocar a la economía bajo las premisas del comportamiento humano, depara algunas sorpresas de las que comúnmente, no somos conscientes. Por ejemplo, en el libro que nos ocupa vienen los siguientes dos problemas de decisión que propone Thaler:

“A. Suponga que por asistir a su trabajo se expone a una enfermedad rara y mortal; si la contrae, tendrá una muerte rápida e indolora. Las probabilidades de contraer la enfermedad son de 1 entre 1,000. La farmacia tiene una única dosis del antídoto, que vende al mejor postor, cuya administración reduce a cero el riesgo de muerte. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el antídoto?”

“B. Investigadores de un hospital estudian una rara enfermedad y necesitan voluntarios dispuestos a introducirse en una habitación durante cinco minutos para exponerse al riesgo de un 1 por 1,000 de contraer la enfermedad y morir rápidamente y sin dolor la semana próxima. No hay ningún antídoto disponible. ¿Cuál es la cantidad mínima de dinero que solicitaría para participar en ese estudio de investigación?” (Thaler, 2016, posición 444, versión Kindle).

Lo interesante de los planteamientos es que la teoría económica predice que las respuestas deberían ser casi iguales; no obstante, en el mundo real, las personas contestan de muy diversas maneras. Usted amable lector ¿considera que daría la misma respuesta a ambos dilemas? Es más, ¿qué tal si hace partícipe a sus amigos y les plantea la disyuntiva para que usted coteje sus respuestas? Sobre los planteamientos acerca de la *teoría del valor*², Thaler argumenta que el dolor de una pérdida económica es mayor que el placer de una ganancia equivalente, al cual le llama: aversión a las pérdidas, y se ha convertido en el arma más poderosa del arsenal de los economistas del comportamiento.

Contabilidad mental

“¿De qué forma piensa la gente en el dinero?” Con esta pregunta, Thaler induce al lector a que reflexione sobre diversos planteamientos acerca de las actividades cotidianas y decisiones importantes relacionadas con el dinero que gana

² Basado en los trabajos de Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979). El nombre final sería “*Teoría de las perspectivas*”.

la gente; una proposición sugestiva versa sobre la “*utilidad de transacción*”. Suponga que usted se encuentra tumbado en una playa lejana con sus amigos en un día de mucho calor —seguramente, este ejemplo es muy familiar para algunas personas jóvenes que se van de vacaciones inmediatamente después de terminar el semestre de verano— y sólo tienen agua para beber. Uno de sus amigos se ofrece ir a comprar cervezas al único punto de venta, un hotel de cinco estrellas, y le pregunta cuánto está dispuesto a pagar, ya que si es un precio mayor no comprará las cervezas. ¿Qué precio le diría a su amigo? Asuma que una cerveza en cualquier tienda cuesta alrededor de dos dólares.

Con ese ejemplo, Thaler ilustra la manera en cómo el sitio donde se adquiere un mismo producto influye en el comprador, por las expectativas que genera tal lugar. Si es lujoso, se espera que sea más caro y no protestaría el consumidor. Pero, ¿estaría dispuesto a pagar el mismo precio si lo adquiere en la tiendita de la esquina? Esa es la esencia de la utilidad de transacción. Otro concepto interesante es sobre los “*costos hundidos*”. En palabras de Thaler, “...cuando una cantidad de dinero ya ha sido gastada y dicha cantidad no se va a recuperar, se dice que ese dinero es un costo hundido, es decir, que ya no se recuperará nunca más” (Thaler, 2016, posición 1356, versión Kindle). Este concepto le puede interesar mucho a quienes les encanta comprar zapatos y el ejemplo es ilustrativo:

Suponga que al pasar por una zapatería encuentra en ganga un par de zapatos muy caros que siempre le han gustado y que, por el precio, nunca se ha animado a comprarlos. Los adquiere y al día siguiente los estrena para ir a la oficina. Al mediodía siente una gran molestia en sus pies y, para cuando llega a su casa y se quita los zapatos, sus pies ya vienen con lastimosas ampollas. Deja que transcurran unos días para que se reponga de sus heridas y se vuelve a calzar los zapatos; horas después, tiene las mismas molestias y con eso sabe que nunca serán confortables. En este punto se le plantean dos preguntas: ¿cuántos intentos va a realizar antes de darse por vencido? Y después de renunciar a usar sus zapatos ¿cuánto tiempo van a estar ocupando su guardarropa? La conclusión de Thaler es contundente: “*Si usted es como la mayoría de la gente, la respuesta dependerá de cuánto pagó por los zapatos. Cuanto más pagase por ellos, más dolor soportará antes de dejar de ponérselos y más tiempo ocuparán espacio en su armario.*” (Thaler, 2016, posición 1410, versión Kindle)³.

³ Para profundizar más en este tema, John Gourville y Dilp Soman (1998) realizaron un experimento parecido al ejemplo y acuñaron el concepto de “depreciación de pagos”.

Lo atractivo del libro es la amplia gama de ejemplos que desarrolla el autor con el fin didáctico de soportar sus supuestos económicos que juegan en contra de los postulados de la teoría económica. El ejemplo que, personalmente, es el más sugerente, versa sobre el manejo de las cuentas de ahorro y las tarjetas de crédito individuales:

“El dinero depositado en una cuenta corriente de largo plazo se vuelve sagrado si se le pone el nombre de ‘ahorros’, y la gente suele mostrarse más reacia a sacar dinero de ella. Esto puede inducir al ilógico comportamiento de tener el dinero en una cuenta de ahorros a un tipo de interés casi nulo y mantener un saldo negativo en una tarjeta de crédito que cobra un tipo de interés del 20 por ciento anual. En estas situaciones parecería existir una opción obvia y en principio atractiva, que es pagar los préstamos con los ahorros, pero a mucha gente no le gusta esta estrategia porque teme no ser capaz luego de devolver el dinero que ‘toma prestado’ de la cuenta de ahorro.” (Thaler, 2016, posición 1627, versión Kindle).

Aportaciones a las políticas públicas

Los múltiples conceptos que se describen en la obra de Thaler, permiten vislumbrar el desarrollo de una economía más apegada a la realidad que viven sociedades, como la mexicana, en las cuales si los individuos no poseen toda la información que requieren para una toma de decisiones racional ni todos los conocimientos para evaluar el impacto de las diferentes alternativas que una decisión conlleva, entonces las equivocaciones estarán a la orden del día. La cuestión es: ¿cómo apoyar a la gente para que tome buenas decisiones sin que se vea como una limitación a sus libertades y derechos, inclusive al de equivocarse? Thaler menciona como solución la aplicación de un *paternalismo libertario*, el cual parece un oxímoron, aunque básicamente es una forma de explicar el uso de pequeños acicates o empujes que se aplican para que la sociedad en conjunto alcance sus objetivos. La sal es mala para la salud de las personas y no se puede coartar su libertad de consumir la cantidad que se les antoje; pero, el gobierno sí puede establecer la regla en los restaurantes para que no se pongan saleros sobre las mesas. Son incuestionables los beneficios de contar con un fondo de ahorro para la vejez; sin embargo, nos cuesta trabajo guardar un porcentaje del sueldo para ese menester, ya sea porque el sueldo es bajo o por falta de disciplina financiera. Entonces, el gobierno implementa una política laboral para forzar la incorporación de los trabajadores asalariados a un plan de retiro.

Se pueden describir múltiples ejemplos que refuerzan la necesidad de contar con una ayuda semejante por parte de quienes dirigen un organismo social, productivo o gubernamental. Dado que cuesta trabajo ser racionales, no porque no queramos ni podamos, sino porque vivimos en un mundo soberanamente complejo con propensión a inducir frecuentes “errores humanos”, los cuales bien estudiados podrían prevenirse con la implementación de políticas públicas y criterios normativos para reducir sus efectos negativos. Thaler hace mención de múltiples investigadores que han publicado diversas obras con temas relacionados con la economía conductual entre los que destacan Norman (1990), Goldstein y Johnson, (2004), Cialdini (2007), Roland (2010) y otros más que invitan a ser revisados por estudiosos inquisitivos.

Los tres o cuatro ejemplos tomados del libro, prácticamente de forma textual, deben bastar para mover la curiosidad del lector a profundizar en un campo llamado *economía conductual*, donde convergen importantes conceptos de dos ramas del saber: la economía y la psicología. Ambas, estudiadas de forma separada, mantienen su esencia como pilares del conocimiento universal que soporta el avance de la humanidad; juntas, propician el esclarecimiento de las decisiones que toman los individuos en cuanto a la intencionalidad de sus motivaciones intrínsecas, sociales y económicas, como lo que son: seres humanos. La gran virtud del recién laureado en Economía es abrir nuevas vertientes sobre aquellos aspectos que pueden darle un “pequeño empujón” al comportamiento de las personas para mejorar sus estadíos de vida, mediante la implementación de cambios sustantivos que redunden en beneficios sociales globales, como los planes de pensiones, la donación de órganos, y la seguridad social, entre otros temas de profundo interés humano.

Bibliografía

- Cialdini, R. B. (2007). *Influence. The Psychology of Persuasion*, New York, EUA: HarperCollins Publishers Inc.
- Goldstein, D. G., & Johnson, E. J. (2004, Diciembre). Defaults and Donation Decisions. En *Transplantation*, 78(23), 1713-1716.
- Gourville, J. T., & Soman, D. (1998, Septiembre). Payment Depreciation: the Behavioral Effects of Temporally Separating Payments From Consumption. En *Journal of Consumer Research*, 25(2), 160-174.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979, Marzo). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. En *Econometrica*, 47(2), 263-292. Recuperado de: <http://links.jstor.org/sici?sici=0012-9682%28197903%2947%3A2%-3C263%3A2%3E2.0.CO%3B2-3>.
- McKay, A. (Director). (2015). *The Big Short* [Imagen en movimiento].
- Norman, D. A. (1990). *The design of everyday things*, New York, USA: Currency Doubleday.
- Roland G. Fryer, J. (2010). Financial Incentives and Student Achievement: Evidence from Randomized Trials, *NBER Working Paper* (15898), Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Thaler, R. H. (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica. El encuentro entre la psicología y la economía, y sus implicaciones para los individuos*, Barcelona: Ediciones Deusto.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New York, U.S.A.: Penguin Publishing Group.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2017). *Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*, España: Grupo Editorial Penguin Random House.