

---

EL ASCENSO DE LA ECONOMÍA  
DEL COMPORTAMIENTO:  
*MISBEHAVING*,  
DE RICHARD THALER\*

---

Cass R. Sunstein<sup>a</sup>

\* DOI: <https://doi.org/10.18601/01245996.v21n41.01>. Una versión anterior de este ensayo se publicó en *The New Rambler* [<http://newramblerreview.com/book-reviews/economics/the-mischievous-science-of-richard-thaler>]. Se publica con autorización del autor. Traducción de Alberto Supelano. Fecha de recepción: 07-09-2017, fecha de aceptación: 14-05-2019. Sugerencia de citación: Sunstein, C. R. (2019). El ascenso de la economía del comportamiento: *Misbehaving*, de Richard Thaler. *Revista de Economía Institucional*, 21(41), 5-20.

<sup>a</sup> Profesor Robert Walmsley, Universidad de Harvard.

### **El ascenso de la economía del comportamiento: *Misbehaving*, de Richard Thaler**

*Resumen* La economía del comportamiento surgió en la década 1980, debido sobre todo a la obra de Richard Thaler, quien exploró la relevancia del efecto dotación, la contabilidad mental, la preocupación por la justicia y otras “anomalías”, según la teoría económica estándar. Su maravilloso libro, *Misbehaving*, ofrece una descripción narrativa del surgimiento de estas ideas, y explora algunas de sus implicaciones para el futuro. Los retos continuos incluyen el de hacer predicciones cuando los resultados del comportamiento inciden en direcciones diferentes (como, p. ej., cuando el sesgo optimista entra en conflicto con el sesgo de disponibilidad); entender la línea entre empujar y manipular; y aplicar los resultados del comportamiento a desafíos apremiantes de política pública, como la pobreza, la educación, el terrorismo y el cambio climático.

Palabras clave: Richard Thaler, conducta económica, valor de una vida estadística; JEL: D90, G41, J17, J26

### **The rise of behavioral economics: Richard Thaler's *Misbehaving***

*Abstract* Behavioral economics emerged in the 1980s, above all because of the creative work of Richard Thaler, exploring the relevance of the endowment effect, mental accounting, concern for fairness, and other “anomalies” from the standpoint of standard economic theory. His engaging book, *Misbehaving*, offers a narrative account of how these ideas came about, and also explores some of their implications for the future. Continuing challenges include making predictions when behavioral findings cut in different directions (as, for example, where optimistic bias conflicts with availability bias); understanding the line between nudging and manipulation; and applying behavioral findings to pressing public policy challenges, such as poverty, education, terrorism, and climate change.

Keywords: Richard Thaler, behavioral economics, value of a statistical life; JEL: D90, G41, J17, J26

### **O surgimento da economia comportamental: *Misbehaving*, de Richard Thaler**

*Resumo* A economia comportamental emergiu na década de 1980, principalmente, devido ao trabalho de Richard Thaler, que explorou a relevância do efeito de dotação, da contabilidade mental, da preocupação com a justiça e de outras “anomalias”, de acordo com a teoria econômica padrão. Seu maravilhoso livro, *Misbehaving*, oferece uma descrição narrativa do surgimento dessas ideias e explora algumas de suas implicações para o futuro. Os desafios contínuos incluem fazer previsões quando os resultados comportamentais atingirem direções diferentes (como, por exemplo, quando a tendência otimista entra em conflito com a de disponibilidade); entender a linha entre empurrar e manipular; e aplicar resultados comportamentais nos desafios emergentes das políticas públicas, como pobreza, educação, terrorismo e mudança climática.

Palavras-chaves: Richard Thaler, comportamento econômico, valor de uma vida estatística; JEL: D90, G41, J17, J26

A l catalogar los beneficios de las regulaciones diseñadas para reducir las muertes en las autopistas o la contaminación del aire, el gobierno de Estados Unidos debe monetizar el valor de salvar vidas humanas<sup>1</sup>. Para ello se basa en algo llamado “valor de una vida estadística” (VVE)<sup>2</sup>. Ese número proviene principalmente de determinar la cantidad de dinero que la gente paga realmente por incurrir en riesgos en el lugar de trabajo. Cuando los trabajadores estadounidenses enfrentan un riesgo de mortalidad adicional de 1 en 100.000, ¿cuánto más dinero les dan los empleadores? La respuesta actual, en la academia y en el gobierno de Estados Unidos, es que en el conjunto de la economía son unos 90 dólares, lo que lleva a un valor de una vida estadística de 9 millones (ver Sunstein, 2014).

A los economistas convencionales les gusta la idea de utilizar el VVE, pero en muchos círculos esa idea es muy controvertida (ver Heinzerling y Ackerman, 2007). ¿Los trabajadores y los empleadores realmente hacen intercambios racionales entre riesgos de mortalidad y dinero? El difundido uso del VVE en el gobierno cuenta como un gran triunfo de la teoría económica estándar y de sus supuestos sobre la racionalidad humana. ¿Adivina el lector quién es el pensador original que impulsó el uso del VVE? La respuesta improbable: Richard Thaler, fundador de la economía del comportamiento, que transformó las ciencias sociales al explorar cómo se apartan los seres humanos de las explicaciones económicas habituales de la racionalidad.

La tesis doctoral de Thaler en la Universidad de Rochester dio inicio a las ideas y las técnicas que hoy cumplen tan gran papel en el gobierno de Estados Unidos (y en todo el mundo) (Thaler y Rosen, 1976). Su director de tesis fue Sherwin Rosen, un creyente en la teoría económica estándar, y los dos escribieron un artículo muy influyente sobre el tema, con un título no exactamente atractivo, “El valor de salvar una vida” (ibid.). A pesar de la exitosa coautoría, Rosen no estaba impresionado con Thaler, y después le dijo al *New York Times*: “no esperábamos mucho de él”. (Este es un buen momento para hacer una advertencia en letras bien destacadas: Thaler no es solo coautor sino también amigo mío, así que por favor discúlpenme por este posible sesgo. Puedo decir honestamente que después de leer un borrador inicial de *Misbehaving*, no esperaba mucho de ese libro. ¿Una autobiografía intelectual de un economista? ¿Con largas historias de batallas académicas en el *Journal of Business*? ¿Puede eso funcionar? Contra todo pronóstico, funciona.)

<sup>1</sup> Para la discusión, ver Sunstein (2014).

<sup>2</sup> Para una valiosa discusión, ver Viscusi (1993).

Thaler tiene un espíritu travieso. Al mismo tiempo que elaboraba su tesis, muy matemática, empezó a hacerle dos preguntas a la gente. Primera: *¿cuánto pagaría por eliminar un riesgo de mortalidad de 1 en 100.000?* Segunda: *¿cuánto habría que pagarle para que acepte un riesgo de mortalidad de 1 en 100.000?* Según la teoría económica estándar, las respuestas a esas dos preguntas debían ser en esencia idénticas. Pero no lo eran. Ni siquiera cercanas. Las respuestas a la segunda pregunta eran mucho más altas (a menudo de un orden de 500 mil dólares) que las respuestas a la primera (a menudo de un orden de 2 mil dólares). De hecho, a la segunda pregunta algunas personas respondieron: “no hay una suma que pueda pagarme”. Según la teoría económica, ese es un mal comportamiento grave.

Thaler le mostró sus resultados a Rosen, y él le dijo que dejara de perder el tiempo; pero Thaler estaba enganchado. Como demostró al final, la disparidad en las respuestas a las dos preguntas refleja el “efecto dotación”, que hoy es parte central de la economía del comportamiento (Thaler, 2015, pp. 12-19): la gente valora los bienes que tiene más de lo que valora esos mismos bienes cuando están en manos de otros. Si se le pide que renuncie a un derecho (p. ej. estar libre de un riesgo), pedirá mucho más de lo que pagará por conseguir ese mismo derecho. El efecto dotación se puede encontrar en un sinnúmero de cosas: tazas de café, barras de caramelo, billetes de lotería, aspectos ambientales (como aire limpio) y protección legal de muy diferentes tipos<sup>3</sup>.

Sería exagerado decir que la economía del comportamiento nació con esa pequeña encuesta, pero Thaler empezó a recopilar anomalías, que a menudo implicaban el mal comportamiento de sus amigos, y cuyo resultado fue lo que llamó la Lista<sup>4</sup>. Como explica en su libro, la Lista capta una serie de diferencias entre Econos (una especie imaginaria muy discutida por los economistas) y Humanos (nuestra especie real). Este es un ejemplo: “Stanley corta el césped cada fin de semana y le da una terrible fiebre del heno. Le pregunto por qué no contrata a un chico para que corte el césped. Stan dice que no quiere pagarle los 10 dólares. Entonces le pregunto si él cortaría el césped de su vecino por 20 dólares, y me dice: no, claro que no”. Pero Thaler no sabía qué hacer con su Lista, pensando que nadie querría publicar un artículo académico llamado “Tonterías que cometen las personas”.

<sup>3</sup> Aquí pongo entre paréntesis algunas de las complejidades. Muchos trabajos refinan o cuestionan la idea del efecto dotación; el resultado es que existe, y debemos tener cuidado al especificar las condiciones de su aparición. Ver Marzilli y Fuster (2013).

<sup>4</sup> Thaler (1993) recopila gran parte de lo que ha resultado de la Lista, y aún vale la pena leerlo cuidadosamente.

En 1976, hubo una casualidad. Thaler asistió a una conferencia en California, junto con Rosen; allí conoció a un joven psicólogo israelí llamado Baruch Fischhoff, quien le habló de dos psicólogos entonces desconocidos llamados Daniel Kahneman y Amos Tversky. Eso lo llevó, el día siguiente, a leer un artículo de ellos que catalogaba desviaciones sistemáticas de las predicciones estándar de la teoría económica. Cuando lo leía, su “corazón empezó a palpar rápidamente, así como palpita durante los minutos finales de un juego emocionante. Me tomó treinta minutos leer el artículo de principio a fin, pero mi vida cambió para siempre”. (En las últimas décadas, muchas personas han tenido esa reacción al leer a Kahneman y Tversky, y también al leer a Thaler. Confieso que soy una de ellas.)

Lo que impresionó especialmente a Thaler, y donde Kahneman y Tversky iban más allá de la ciencia social de la época, fue la demostración de que los errores de las personas no son aleatorios sino predecibles<sup>5</sup>. Los economistas sabían, por supuesto, que la gente cometía errores, pero creían que ocurrían al azar, y así se cancelaban unos a otros, dejando intactas las predicciones basadas en el modelo del agente racional. Kahneman y Tversky demostraron que ese supuesto era erróneo. Mostraron, por ejemplo, que al evaluar riesgos, las personas usan la “heurística de disponibilidad” (1972). Este es un atajo mental, mediante el cual evaluamos los riesgos no recurriendo al análisis estadístico sino preguntando si podemos pensar fácilmente en acontecimientos en los que los riesgos relevantes se materializan. Si se puede pensar en robos recientes en el vecindario, quizá se tenga una sensación exagerada del peligro; y si no se puede, quizá se sea demasiado complaciente. La heurística de disponibilidad desempeña un gran papel en la vida individual y en la política pública, lo que a veces lleva a precauciones excesivas, o insuficientes<sup>6</sup>.

Kahneman y Tversky también subrayaron la importancia del “marco”<sup>7</sup>. Supongamos que el médico le pide a una persona que considere una cirugía por una enfermedad grave, y le dice que de cada 100 personas a las que se les ha hecho la cirugía 90 están vivas después de cinco años. Quizá esa persona le diga que siga adelante. Pero supongamos que le dice que de cada 100 personas a las que se les ha hecho, 10 están muertas después de cinco años. Esa persona puede dudar. La influencia de los “marcos” muestra el impacto ubicuo de los *factores supuestamente irrelevantes* (FSI, en la taquigrafía de Thaler),

<sup>5</sup> Kahneman (2012) recopila buena parte de ese trabajo.

<sup>6</sup> Para la discusión, ver Kuran y Sunstein (1999).

<sup>7</sup> Tversky y Kahneman (1981). Una excelente colección es Keren (2010).

que la teoría económica considera carentes de importancia, pero que pueden tener un gran efecto en lo que las personas terminan haciendo.

Es necesario destacar que Kahneman y Tversky no afirmaron que las personas son “irracionales”. Lejos de ello (y, por tanto, es un error sugerir que la ciencia del comportamiento muestra que las personas son “predeciblemente irracionales”). Por el contrario, insistieron en que nuestras heurísticas, o nuestras reglas generales, suelen funcionar bien. Pero en algunos contextos fallan, lo que puede llevar a errores sistemáticos.

Al defender esta conclusión entre economistas escépticos, Thaler expuso repetidamente un argumento que él llama “la seña de la mano invisible”. La idea básica es que aun si los individuos cometen errores, los mercados competitivos y las manos invisibles aliviarán el problema y al final lo corregirán<sup>8</sup>. Thaler dice que los economistas no pueden terminar este argumento manteniendo quietas ambas manos. “La seña de la mano es indispensable porque no hay una manera lógica de llegar a la conclusión de que los mercados transforman a las personas en agentes racionales” (p. 52). Conoce, sin duda, el argumento más elaborado de que debido a las presiones del mercado los precios puede resultar totalmente racionales aunque los individuos no lo sean, un argumento que él considera “plausible, quizá incluso convincente. Solo que es erróneo” (p. 53).

Haberse dedicado a la economía del comportamiento no fue, por cierto, una elección de carrera obviamente racional. Muchos años después, en un discurso de graduación, Thaler intentó explicar por qué siguió ese camino<sup>9</sup>. Mencionó dos razones. “Primera, mis costos de oportunidad no eran muy altos”, porque él “solo era un economista promedio con perspectivas bastante modestas. Y “segunda, descubrí que este nuevo empeño era muy divertido [...] Ahora se pueden preguntar, ¿qué hay de racional en elegir una carrera con base en la diversión? Digo que nada podría ser más racional. Pienso en la diversión como la mejor cobertura. Si disfrutan lo que hacen, establecen una base firme para lo que resulta en la vida. ¿En cambio, si sufren en cada etapa del proceso, vale realmente la pena volverse ricos o famosos?”. En mi opinión, esas palabras están entre las más racionales que Thaler o cualquier economista jamás haya escrito.

<sup>8</sup> Para un análisis de por qué esta idea puede llevar a cosas totalmente erróneas, ver Bar (2012); Akerlof y Shiller (2015).

<sup>9</sup> [<http://www.chicagobooth.edu/pdf/thalergrad.pdf>]. Una versión en español se publicó en *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9-43.

Su primer artículo sobre economía del comportamiento, publicado en 1980, se tituló “Hacia una teoría positiva de la elección del consumidor” (Thaler, 1980). Se basaba fuertemente en Kahneman y Tversky, y subrayaba el efecto dotación; el artículo fue rechazado por numerosas revistas antes de ser aceptado por una muy nueva, *Journal of Economic Behavior and Organization*. (Hoy es uno de sus artículos más citados, con un asombroso número de citas, 4.386 a comienzos de 2016, la mayoría en 2014; es muy pronto para saber si la cifra de 2015 será aún mayor.) Thaler arrancó desde ese punto. En una serie de artículos, expuso la Lista para especificar en qué difieren los Humanos y los Econos. Muchos de ellos se han convertido en clásicos; son fundamentales para la ciencia social contemporánea<sup>10</sup>.

Los humanos están, por supuesto, intensamente preocupados por la justicia. Si se mira alrededor, se verá que la mayoría de nosotros queremos actuar de manera justa, que cederemos algún dinero para ser justos y que la mayoría castigaremos la injusticia y renunciaremos a un poco de dinero para hacer exactamente eso. Pero muchos economistas tienen poca paciencia con la idea de justicia, que les parece un embrollo, y cabe preguntar: ¿qué significa decir que la gente se preocupa por la justicia?

Trabajando con Kahneman y Jack Knetsch de la Universidad de Columbia Británica, Thaler encuestó a varias personas para averiguarlo (Kahneman, Knetsch y Thaler, 1986). Les preguntó, por ejemplo, si pensaban que era justo que una ferretería subiera el precio de las palas de nieve de 15 a 20 dólares después de una gran tormenta de nieve. Más del 80% respondió que ese aumento era injusto. Resulta que al hacer juicios sobre lo que es justo, las personas tienen en mente una especie de “precio de referencia”, y no les agrada cuando las compañías se apartan de ese precio. Es cierto que el aumento de los costos puede justificar un alza del precio, pero no las tormentas de nieve.

La idea del precio de referencia ayuda a resolver un grave problema que ha confundido a los economistas durante mucho tiempo: ¿Por qué no bajan los salarios durante una recesión? La mejor respuesta, basada en la obra de Thaler y elaborada por Truman Bewley (2002), de Yale, es comportamental. Los empleados piensan que es muy injusto que los empleadores recorten sus salarios. Los empleadores son conscientes de ello, y sienten temor por la reacción de sus empleados si creen que han sido tratados injustamente. De modo que no reducen su salario. Sin embargo, con respecto a las decisiones de

<sup>10</sup> Para una recopilación, ver Thaler (1993). Thaler (1994), también recopila varios artículos importantes.

precios, Thaler piensa que muchas empresas “fallan en los principios de equidad comercial”. A la luz de sus resultados, él habría predicho los problemas de relaciones públicas de Uber por el “alza de precios”.

Thaler también estaba intrigado por el hecho de que, en una fiesta, sus colegas economistas se sintieron muy felices cuando retiró de la mesa un plato de marañones antes de servir la cena. Según la teoría económica estándar (y el sentido común), usualmente no es deseable eliminar una opción atractiva (comer los marañones). Con base en el ejemplo, Thaler observó que en numerosos contextos las personas tienen problemas de autocontrol, son plenamente conscientes de ese hecho y toman medidas para contrarrestar esos problemas. Para dar sentido a todo ello, sugirió que debíamos pensar en personas con dos yo, un planificador y un hacedor, cada cual luchando por la supremacía (Thaler y Shefrin, 1981). Para contrarrestar a los hacedores, los planificadores pueden adoptar reglas en forma de estrategias de compromiso que restringen las elecciones de los hacedores. Así como Ulises trata de evitar a las sirenas (Elster, 1983), un planificador puede negarse a llenar el refrigerador con algo diferente de frutas y verduras, puede hacer inversiones que no puede retirar fácilmente o puede delegar autoridad a una entidad privada o pública para contrarrestar sus propios impulsos de corto plazo.

De manera increíble, su investigación de las flaquezas humanas lo llevó al campo de las finanzas, donde se esperaría que esas flaquezas sean menos importantes. Si algunas personas son inversionistas poco avisadas, ¿otras no podrán aprovecharse de ellas y asegurar que los precios de las acciones terminen siendo en esencia correctos? En una serie de artículos, Thaler ayudó a establecer el campo de las finanzas del comportamiento al demostrar que el mercado en su conjunto a veces reacciona en forma exagerada (o en forma insuficiente). Después de documentar las anomalías en el comportamiento de individuos y empresas, y también de los precios de mercado, se interesó en la política pública y se preguntó si la economía del comportamiento podía ayudar “a hacer del mundo un lugar mejor”, y “hacerlo sin confirmar la arraigada sospecha de nuestros mayores críticos de que éramos socialistas que no habíamos salido del clóset, si no comunistas, que queríamos sustituir los mercados por burócratas”<sup>11</sup>.

Al comienzo, esas preguntas lo llevaron a prestar atención al tema de los ahorros para la jubilación. Ya en 1994, hizo esta sugerencia: si los empleados se inscribieran automáticamente en planes de ahorro,

<sup>11</sup> Parte de su trabajo culminó en nuestro esfuerzo conjunto (Thaler y Sunstein, 2008).

las tasas de participación podrían aumentar drásticamente, aunque el costo de no participar fuese muy bajo. (Años después la economista de Harvard Brigitte Madrian, entonces en Chicago, escribió un artículo empírico que demostró que Thaler tenía razón [Madrian y Shea, 2001].) Y con el economista de la UCLA Shlomo Benartzi, desarrolló la idea de Ahorre más mañana, por la cual se pregunta a los empleados si desean poner algún porcentaje de sus aumentos de salarios futuros en pensiones. Thaler observó que las personas pueden ser reacias a separarse de parte de su salario neto, pero no les importa mucho si se reduce en algo la ganancia futura. Y si el plan se diseñaba de modo que se mantuviese estable excepto que las personas optaran por retirarse, la inercia obraría en su favor. Por ahora, los planes de inscripción automática y Ahorre más mañana se han adoptado en todo el país, y reciben mucha atención internacional (Benartzi, 2012). (A propósito, un primo cercano de Ahorre más mañana es Dé más mañana, diseñado para promover aportes de caridad<sup>12</sup>. Algunos datos iniciales sugieren que Dé más mañana funciona bien. Esperamos ver tales programas en acción.)

El trabajo de Thaler sobre planeación de la jubilación llevó a escribir nuestro libro *Nudge* [*Empujoncito*], que explora diversos enfoques que preservan la elección, diseñados para orientar a las personas en buenas direcciones (con sus propias luces) al tiempo que les permiten seguir su propio camino. El libro llevó, a su vez, a que Thaler estrechara y mantuviera su compromiso con el United Kingdom's Behavioural Insights Team, a veces llamado Nudge Unit, creado por el primer ministro David Cameron en 2009<sup>13</sup>. En su calidad de asesor, Thaler recalcó dos ideas simples que se han convertido en lemas del equipo. La primera: "Si se quiere animar a alguien a que haga algo, facilítelo". La segunda: "No podemos hacer política basada en la evidencia sin evidencia". Thaler señala que las ciencias del comportamiento se han incorporado al trabajo de 136 naciones, y que Chicago, su sede, creó su propio equipo de análisis del comportamiento. Él dice: "Anime a su propio gobierno a hacer lo mismo. No hacerlo equivale a un mal comportamiento grave" (p. 345).

No es posible apreciar la carrera de Thaler, o el libro que comento, sin entender que durante largo tiempo se lo consideró un renegado; si no como un *enfant terrible*, al menos algo terrible. Luchó para encontrar un editor que publicara algunos de sus artículos más influyentes.

<sup>12</sup> Thaler y yo discutimos brevemente la idea en *Nudge*. Que yo sepa, el único estudio es Breman (2011).

<sup>13</sup> Para una excelente revisión, ver Halpern (2015).

Cuando lo nombraron en la Universidad de Chicago, el premio Nobel Merton Miller, una de las grandes figuras de la universidad, no disimuló su disgusto. Cuando se le preguntó por qué no bloqueó el nombramiento, Merton solo pudo responder: “cada generación debe cometer sus propios errores”. El juez federal Richard Posner, fundador del análisis económico del derecho, estaba muy excitado cuando Thaler habló en la Escuela de Derecho de Chicago, y lo acusó: “¡Usted es totalmente anticientífico!” (Yo estaba allí, y fue muy feo.) Pero en 2015, Thaler fue presidente de la Asociación Americana de Economía. Una de las muchas virtudes de este libro, que se ha de convertir en un clásico, es que ofrece resúmenes claros, útiles y vívidos de la obra académica más importante del autor. Al mismo tiempo, la ciencia del comportamiento, incluida la economía del comportamiento, sigue siendo relativamente joven y, para su progreso futuro, algunos asuntos merecen continua atención.

De modo revelador, la obra de Thaler comenzó con la Lista, y algunos críticos objetan enérgicamente que el campo en sí no consiste en una teoría sino en una Lista actualizada, con un conjunto abrumadoramente largo de heurísticas, sesgos y otras desviaciones con respecto a las explicaciones económicas estándar<sup>14</sup>. Esa es una preocupación legítima. Algunos psicólogos ridiculizan a los economistas por tener una imagen extraña y deformada de los seres humanos, pero deberían ser más cuidadosos. Los economistas intentan hacer predicciones, y para la mayoría de los propósitos, los economistas son los mejores predictores de las ciencias sociales. Supongamos que la Agencia de Protección Ambiental (EPA) va a adoptar una nueva norma para ahorrar combustible de vehículos, y quiere identificar los costos y los beneficios<sup>15</sup>. Los economistas estándar le pueden decir a la EPA muchas cosas; una pregunta es cuánto deben añadir los psicólogos y los economistas del comportamiento. O imaginemos que el gobierno está preocupado por un desastre inminente: una inundación o un hu-

<sup>14</sup> No menciono los acalorados ataques que desde hace décadas ha entablado Gerd Gigerenzer, quien subraya la “racionalidad ecológica” de las personas. Ver Gigerenzer (2015). En mi opinión, Gigerenzer ha hecho valiosas contribuciones, especialmente en *ibíd.*, pero a pesar de importantes desacuerdos, están a grandes rasgos dentro y no en contra del programa fundamental de investigación iniciado por Tversky y Kahneman (entendiendo que esta afirmación suscita preguntas, que se discuten bien en (2011). Una valiosa discusión de las implicaciones es Grüne y Hertwig (2015), aunque los estímulos se deberían ver como un subconjunto de empujoncitos.

<sup>15</sup> Sobre algunos de estos asuntos, ver Allcott y Sunstein (2015).

racán. ¿Cómo pueden ayudar, exactamente, los hallazgos del estudio del comportamiento?

Supongamos que sabemos, a partir de la investigación del comportamiento, que las personas usan la heurística de disponibilidad, padecen de inercia, están sujetas a anclaje, hacen caso omiso del largo plazo (y, por tanto, muestran el “sesgo del presente”), exhiben un optimismo nada realista y es probable que den un peso excesivo a pequeños riesgos de catástrofe (como descubrieron Kahneman y Tversky). ¿Cómo reaccionarán entonces a la advertencia de un desastre natural inminente? ¿Qué harán ante un brote potencial de una enfermedad infecciosa? ¿Qué harán ante un aparente riesgo de recesión? ¿Es posible hacer predicciones cuando dos sesgos llevan en una dirección y tres llevan en otra? ¿Realmente podemos hacer predicciones con base en una lista? ¿Qué tipo de predicciones? También hay preguntas sobre la heterogeneidad dentro de la población relevante. Cuando el 65% (para poner un ejemplo) de las personas muestra un sesgo o usa una heurística, ¿qué las distingue del 35% restante?

Algunos científicos sociales, entre los que se destacan Ralph Hertwig y Elke Weber, han hecho avances significativos con respecto a algunas de estas preguntas, pero aún falta mucho que aprender (Hertwig et al., 2004). En el siguiente periodo, los científicos del comportamiento —en especial los más jóvenes— deben dedicar mucha atención al proyecto de entender la heterogeneidad y de hacer predicciones fiables cuando los hallazgos sobre el comportamiento parecen apuntar en direcciones diferentes.

En lo que atañe a la política, también hay preguntas justas sobre el riesgo de manipulación<sup>16</sup>. Si en las personas hay fuerte influencia de factores supuestamente irrelevantes, ¿cuáles son los límites éticos al uso de tales factores por el gobierno? Amos Tversky bromeaba cuando dijo que su trabajo con Kahneman estableció lo que hacía mucho sabían “los anunciantes y vendedores de autos usados”; e invocando ideas sobre la dignidad y la autonomía, algunas personas se sienten alarmadas por la posibilidad de que funcionarios elegidos usen la ciencia del comportamiento para movilizar a los ciudadanos en la dirección que aquellos prefieran (ver Rebonato, 2012). En mi opinión, esas preocupaciones se exageran demasiado, y pierden fuerza en el contexto de prácticas concretas (ver Sunstein, 2015a). Los usos recientes de la ciencia del comportamiento han tenido el propósito de asegurar que las decisiones de las personas estén informadas (como en la divulgación de tarjetas de crédito, la simplificación de las hipo-

<sup>16</sup> Discuto este tema en Sunstein (2016a y 2016b).

tecas y el mejoramiento de las etiquetas de ahorro de combustible) y promover reglas útiles predeterminadas (como en los planes de pensiones, seguro de salud y alimentos escolares gratuitos para niños pobres). Pero es cierto que la plena transparencia y la rendición de cuentas son importantes, y que se necesita trabajar mucho más sobre el concepto de manipulación.

Es también importante entender que así los equipos de ciencias del comportamiento sean de mucha ayuda, no debemos pensar que son necesarios o suficientes para incorporar las ideas de esta ciencia. Algunos investigadores académicos hoy son víctimas de lo que podríamos llamar la “heurística del equipo de ciencias del comportamiento”, que mide la influencia de esta ciencia preguntando si la nación relevante tiene un equipo de ciencias del comportamiento. Esa no es la peor heurística del mundo, pero es muy mala y a menudo falla el blanco. Cualquier equipo de ese tipo puede o no ser influyente (incluso podría resultar marginal), y se puede hacer mucho, y se ha hecho, sin tal equipo.

Si la ciencia del comportamiento ha de cumplir un papel en el diseño de políticas, hay dos posibles razones. Primera, la investigación existente puede decirles a los diseñadores de política algo que necesitan saber. Es claro, por ejemplo, que la regla predeterminada importa<sup>17</sup>: si las personas deben tomar medidas para inscribirse en un plan de algún tipo, es probable que las tasas de participación sean mucho más bajas que si se inscribieran automáticamente. (Sin un equipo de ciencias del comportamiento, Oregón aprovechó esta idea y se convirtió en el primer estado de la unión que registra automáticamente a las personas como votantes. California lo siguió.) Es también claro que la complejidad puede imponer costos muy altos; los numerosos requisitos de papeleo pueden perjudicar programas importantes. Segunda razón, la gente del gobierno puede hacer su propia investigación, sobre todo con ensayos aleatorios controlados.

Pero, al contrario de lo que parecen pensar algunas personas, no se necesita un equipo de ciencias del comportamiento para ninguna de esas tareas<sup>18</sup>. Si el objetivo es aprovechar la investigación existente, lo más importante es el apoyo político de alto nivel. En Estados Unidos, mucha legislación reciente muestra la influencia de los hallazgos del estudio del comportamiento, sin ayuda de ningún tipo de equipo de ciencias del comportamiento. Entre algunos ejemplos se pueden mencionar la Ley de cuidado de la salud a bajo precio, la Ley Dodd-

<sup>17</sup> Para una revisión, ver Sunstein (2015).

<sup>18</sup> Para la discusión, ver Sunstein (2016c).

Frank de reforma de Wall Street y protección del consumidor, y la Ley sobre rendición de cuentas, responsabilidad y divulgación de tarjetas de crédito (ver Sunstein, 2013). Eso mismo se puede decir de las acciones de la rama ejecutiva en torno al ahorro de combustible, la eficiencia energética, la educación, la obesidad infantil, el gobierno abierto y muchas más (ibíd.).

No hay nada distintivamente comportamental, por supuesto, en la comprobación empírica o en los ensayos aleatorios controlados. A muchas personas que no les entusiasma la economía del comportamiento, y que piensan que la teoría económica estándar tiene cosas en esencia correctas, les agrada la idea de experimentar, y apoyan e incluso insisten en ensayos aleatorios controlados. (La economía del comportamiento no es igual a la comprobación empírica, aunque quienes participan en pruebas empíricas a menudo se terminan inclinando al estudio del comportamiento.) Las agencias del Estado no necesitan un equipo de análisis del comportamiento para probar sus políticas. Pueden y deben hacerlo por sí mismas.

Estas afirmaciones no se deben malinterpretar. Nadie niega que los equipos de análisis del comportamiento pueden hacer y han hecho mucho bien (ver Halpern, 2015), y se debería animar a las naciones para que consideren crearlos. Su formación y su proliferación son avances significativos; deberían existir muchos más. Pero no debemos medir la influencia de la ciencia del comportamiento preguntando si una nación tiene dicho equipo. Cuando las ideas provenientes del estudio del comportamiento desempeñan un papel en la política real, no se debe a abstracciones y teorías académicas, sino a que los diseñadores de política más importantes quieren resolver problemas concretos, y entienden que esas ideas son útiles para abordar esos problemas.

En cuanto a los retos de política pública más apremiantes, es necesaria mucha reflexión sobre la aplicación de las ideas provenientes del estudio del comportamiento. En cuanto a la pobreza, el eslogan de Thaler, “facíltelo”, es muy pertinente, sobre todo por el problema de la escasez cognitiva, refinado inteligentemente por Sendhil Mullainathan y Eldar Shafir (2013). Pero “facíltelo” no es suficiente para establecer una plataforma contra la pobreza. Se necesita mucha más reflexión sobre ese tema. Para el cambio climático y otros problemas ambientales, el comportamiento de los consumidores es muy importante, y la inscripción automática en energía verde puede ayudar<sup>19</sup>. La educación es un campo maduro para los usuarios de las ciencias

<sup>19</sup> Ebeling y Lotz (2015). Ver, en general, Beckenbach y Kahlenbor (2015).

del comportamiento<sup>20</sup>. Tanto el atractivo como la efectividad del terrorismo parecen tener mucho que ver con los hallazgos de estas ciencias, y se podrían idear herramientas informadas por las ciencias del comportamiento para reducir los riesgos relevantes. En estos y otros campos apenas estamos en las primeras etapas.

Hoy establecido como una de las grandes figuras en la historia del pensamiento económico, Richard Thaler no tiene predecesores. Rebelde con causa, no es especialmente político. Confiesa ser perezoso, no es bueno en matemáticas y no tiene mucha paciencia para la filosofía. Donde gana el oro olímpico es en la aguda observación; sus mejores ideas son el resultado de que observa atentamente<sup>21</sup>. Inclinado a las travesuras y fascinado por las flaquezas humanas, es plenamente consciente de esto: “El primer paso para abatir la sabiduría convencional, cuando la sabiduría convencional es errónea, es observar el mundo que nos rodea” (p. 355). Resulta que eso es bastante racional, aunque sea también una forma de mal comportamiento.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akerlof, G. y Shiller, R. (2015). *Phishing for phools: The economics of manipulation and deception*. Princeton: Princeton University Press.
- Allcott, H. y Sunstein, C. R., (2015). Regulating externalities, *Journal of Policy Analysis and Management*, 34(3), 698-705
- Bar G., O. (2012). *Seduction by contract: Law, economics, and psychology in consumer markets*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Beckenbach, F. y Kahlenbor, W. eds. (2015). *New perspectives for environmental policies through behavioral economics*. Nueva York: Springer.
- Benartzi, S. (2012). *Save more tomorrow: Practical behavioral finance solutions to improve 401(k) plans*. Nueva York: Penguin.
- Bewley, T. (2002). *Why wages don't fall during a recession*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Breman, A. (2011). Give more tomorrow: Two field experiments on altruism and intertemporal choice, *Journal of Public Economics*, 95(11), 1349-1357.
- Ebeling F. y Lotz, S. (2015). Domestic uptake of green energy promoted by opt-out tariffs, *Nature Climate Change*, 5, 868-871, [<http://www.nature.com/nclimate/journal/vaop/ncurrent/full/nclimate2681.html>].
- Elster, J. (1983). *Ulysses and the sirens*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Gigenenzer, G. (2015). *Simply rational: Decision making in the real world (evolution and cognition)*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Grüne-Y., T. y Hertwig, R. (2015). Nudge versus boost: How coherent are policy and theory? *Mind & Machines*, 26(1-2), 149-183.

<sup>20</sup> Ver Adam Lavecchia et al. (2014).

<sup>21</sup> A este respecto, él tiene un traslajo con Albert Hirschman, quien fue también un observador impresionante.

- Halpern, D. (2015). *Inside the Nudge Unit: How small changes can make a big difference*. Londres: Penguin Random House.
- Heinzlerling, L, y Ackerman, F. (2007). *Priceless: On knowing the price of everything and the value of nothing*. Nueva York: The New Press.
- Hertwig, R. et al. (2004). Decisions from experience and the effect of rare events in risky choice. *Psychological Science*, 15(8), 534-539.
- Kahneman, D. (2012). *Thinking fast and slow*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kuran, T. y Sunstein, C. R. (1999). Availability cascades and risk regulation. *Stanford Law Review*, 51, 633-768.
- Kahneman, D., Knetsch, J. et al. (1986). Fairness and the assumptions of economics, *Journal of Business*, 59(4), 285-300.
- Kelman, M. (2011). *The heuristics debate*. Oxford: Oxford University Press.
- Keren, G. (2010). *Perspectives on framing*. Nueva York y Hove: Psychology Press.
- Lavecchia, A. et al. (2014). Behavioral economics of education: Progress and possibilities, Cambridge, Mass.: NBER, [<http://www.nber.org/papers/w20609>].
- Madrian, B. y Shea, D. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149-1187.
- Marzilli E., K. y Fuster, A. (2013). The endowment effect, [<http://www.nber.org/papers/w19384>].
- Mullainathan, S. y Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. Nueva York: Simon & Schuster.
- Rebonato, R. (2012). *Taking liberties: A critical examination of Libertarian paternalism*. Londres: Palgrave.
- Sunstein, C. R. (2013). *Simpler: The future of Government*. Nueva York: Simon & Schuster.
- Sunstein, C. R. (2014). *Valuing life: Humanizing the regulatory State*. Chicago: University of Chicago Press.
- Sunstein, C. R. (2015a). Nudges do not undermine human agency. *Journal of Consumer Policy*, 38(3), 207-210.
- Sunstein, C. R. (2015b). *Choosing not to choose: Understanding the value of choice*. Nueva York: Oxford University Press.
- Sunstein, C. R. (2016a). Fifty shades of manipulation. *Journal of Marketing Behavior*, 1(3.4), 213-244.
- Sunstein, C. R. (2016b). *The ethics of influence: Government in the age of behavioral science*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Sunstein, C. R. (2016c). The Council of Psychological Advisers, *Annual Review of Psychology*, 67, 713-737.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60.
- Thaler, R. (1993). *Quasi rational economics*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Thaler, R. (1994). *The winner's curse: Paradoxes and anomalies of economic life*. Princeton: Princeton University Press.
- Thaler, R. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. Nueva York: W. W. Norton.

- Thaler, R. y Rosen, S. (1976). The value of saving a life: Evidence from the market. En N. E. Terleckyj (ed.), *Household production and consumption* (pp. 265-298). Nueva York: NBER.
- Thaler, R. y Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392-406.
- Thaler, R. y Sunstein, C. R. (2008). *Nudge. Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven y Londres: Yale University Press.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1973). Availability: A Heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the rationality of choice. *Science*, 221, 453-458.
- Viscusi, W. K. (1993). *Fatal tradeoffs: Public and private responsibilities for risk*. Nueva York: Oxford University Press.