

Portándose Epistemológicamente Mal (a Propósito del Nobel a Richard Thaler)

Pablo Mira, IIEP-BAIRES
pablojaviermira@gmail.com

Recibido: 11 de Noviembre de 2017

Aceptado: 14 de Marzo de 2018

Resumen

Contra todo pronóstico, la Economía del Comportamiento (EC) recibió en 2017 un nuevo Premio Nobel de Economía, esta vez a manos de Richard Thaler. Los cuarenta años que Thaler dedicó a pensar la conducta económica humana fueron los mismos que invirtió la teoría macro tradicional en profundizar y entronizar hasta lo grotesco al *homo economicus*. Thaler fue un precursor del análisis de los efectos macroeconómicos de los sesgos cognitivos, y en este breve artículo revisitamos algunos de sus aspectos metodológicos, y las batallas epistemológicas que desataron.

Las contribuciones de Thaler fueron importantes pero no suficientes para encarar una revisión contundente de los “microfundamentos” ultrarracionales presentes en los modelos modernos. Pero hay una esperanza: se han emprendido programas de trabajo con el objetivo de identificar cuáles sesgos son determinantes, cómo están relacionados entre sí, y qué consecuencias económicas predicen para el individuo. Richard Thaler seguramente aprobaría esta empresa con total satisfacción.

Palabras clave: Comportamiento, Macroeconomía, Epistemología

EPISTEMOLOGICALLY MISBEHAVING. ON RICHARD THALER'S NOBEL PRIZE

Abstract

Against the odds, the branch known as Behavioral Economics (BE) received a new Nobel Prize in 2017, this time awarded to Richard Thaler. For forty years, Thaler studied real humans' economic behavior, while standard macro theory invested those same years to grotesquely canonize the *homo economicus*. Thaler was one of the first behavioral economists to analyze the macroeconomic effects of cognitive biases. This brief article revisits some methodological issues related to those contributions, and the epistemological battles that followed.

Richard Thaler's contributions have been important, but not enough to point an extensive review of the ultra-rational microfoundations that populate modern models. But there is hope: A new

working program has been started to help establish which biases are key, how they are related to each other, and what economic consequences they predict for the individual. Richard Thaler would surely be pleased with this enterprise.

Keywords: Behavioral, Macroeconomics, Epistemology

I. Introducción

Contra todos los pronósticos, la economía del comportamiento (EC) recibió en 2017 un nuevo Premio Nóbel de Economía, esta vez a manos de Richard Thaler. El galardón se suma a otros relacionados con este campo, cuyo origen podemos trazar a Herbert Simon en 1978, continuando con Daniel Kahneman en 2002, George Akerlof en 2001, y Robert Shiller en 2013.

Thaler es con diferencia el más original “economista conductual”, y en su libro *Misbehaving* (2016) emprende una entretenida crónica de las fallas humanas que revelan nuestra escasa racionalidad¹. Los cuarenta años que Thaler dedicó a pensar la conducta económica humana fueron los mismos que invirtió la teoría macro tradicional para profundizar y entronizar hasta lo grotesco al *homo economicus*. Los superpoderes comenzaron con la racionalidad en las decisiones simples, pero pronto se extendieron a los planes de largo plazo, las expectativas y los juegos complejos.

Thaler fue un precursor del análisis de los efectos macroeconómicos de los sesgos cognitivos, y en este breve artículo revisitamos algunos de los aspectos metodológicos de estos aportes, junto con las batallas epistemológicas asociadas a ellos. La segunda sección repasa la conflictiva relación entre la EC y la macroeconomía; la tercera recorre las contiendas metodológicas entre Thaler y sus ocasionales adversarios; y la última destaca los desafíos que aun debe sortear la EC para extender sus contribuciones al aparato analítico agregado.

II. Macroeconomía Conductual

Gracias a numerosos y sistemáticos experimentos cognitivos, la EC convenció a muchos economistas de la falta de ubicuidad del *homo economicus* racional. Pero el objeto de estudio de la psicología es esencialmente desagregado, y por lo tanto las primeras aplicaciones tomaron la vía natural de ser incorporadas por la teoría microeconómica. Si bien su desembarco no careció de conflictos, la relevancia y aplicaciones de la EC en esta rama de la economía ya no son objeto de discusión.

Hasta hace poco, sin embargo, un área permaneció casi inalterada a estos desarrollos conductuales: la macroeconomía. Es que antes de pasar a formar parte

¹ Una reseña realizada por el autor puede encontrarse en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/ecopoli/ecopoli_v10_n15_05.pdf

de los modelos tradicionales, los fallos cognitivos debían sortear una serie de obstáculos “técnicos”. En primer lugar, en el ámbito agregado es menester contar con una caracterización de sesgos que reflejen propiedades más o menos generales del individuo, a fin de poder extenderlas sin riesgo a poblaciones grandes. Pero la tarea no es sencilla: la lista de sesgos cognitivos descubiertos crece sin pausa y se acerca a la cifra de 200, y varios de ellos resultan ser contradictorios entre sí.

Un segundo aspecto son los potenciales efectos de agregación. Si la distribución de los sesgos es aleatoria, en el total eventualmente podrían anularse varios sesgos de signo contrapuesto. En este caso, los fallos cognitivos solo contarían como una propiedad específica en el análisis de distintos grupos, pero no para el “agente representativo”, la herramienta teórica tradicional en los modelos modernos.

En tercer término, los modelos macro refieren obligatoriamente a ámbitos con decisiones intertemporales, y por lo tanto admiten la posibilidad de corrección parcial con el paso del tiempo de sus decisiones erróneas o de sus expectativas fallidas acerca de las variables económicas relevantes. Más en general, se debe considerar la posibilidad de que el individuo reconozca sus fallos y tenga la oportunidad de corregirlos aprendiendo de ellos, convergiendo así hacia un grado de racionalidad aceptable. De no actuar de este modo, se señala, un agente sería desplazado por otros mejor calificados, preservando al mercado de quienes cometen errores sistemáticos.

Thaler ha contribuido con su trabajo a responder a estas críticas. Por un lado, los experimentos han demostrado una y otra vez que los fallos resultan ser sistemáticos y generalizados, mermando el poder del aprendizaje hacia una racionalidad plena². Por el otro, el efecto benéfico de la “cancelación de sesgos” no es aceptable si los fallos cognitivos constituyen un rasgo privativo de la naturaleza humana y reflejan un producto esperable de la lógica evolutiva³, ya que en este caso los sesgos serían extensivos a toda la especie y no se compensarían entre sí.

Si bien estamos lejos de estipular una estructura decisoria humana precisa que tome el lugar del *homo economicus*, y mucho menos de operacionalizarla de modo provechoso, hay razones para pensar que ciertos sesgos psicológicos específicos podrían ocupar un rol en la comprensión de ciertos eventos macroeconómicos, en especial de países de ingresos medios-altos⁴.

Existen una multiplicidad de sesgos candidatos a producir efectos no triviales sobre las variables macroeconómicas. Uno bastante general se refleja en las simplificaciones heurísticas destinadas a reducir la complejidad del ámbito de decisión. Los agentes que pretenden ser racionales a la hora de tomar decisiones de inversión, de ahorro y financieras no solo deben contar con capacidades cognitivas

² El recorrido general por la sistematicidad de los sesgos puede verse en Conlisk (1996). Shefrin y Thaler (1988) ilustran con algunos ejemplos y experimentos los sesgos sistemáticos en el ahorro.

³ La disciplina que estudia el impacto de las presiones selectivas de la evolución sobre nuestras decisiones es la psicología evolucionista. Trabajos ilustrativos sobre ella son Buss (2011), Wright (1995) y Pinker (2003).

⁴ Mira (2016) presenta argumentos empíricos en apoyo de la hipótesis de que las fluctuaciones agregadas pueden estar mediadas por algunos de los fallos psicológicos documentados por la EC.

fabulosas, sino que además deben lidiar con la elaboración de pronósticos en función de las acciones y pronósticos de otros agentes. Por otra parte, hay una elevada chance de que estas previsiones terminen siendo asimétricas, como consecuencia de los típicos sesgos humanos de sobreoptimismo y sobreconfianza, condimentos usuales en la fecundación de burbujas especulativas en distintos mercados de activos. Recientemente, el impacto de los sesgos se ha reconocido como relevante también en el diseño de la política macroeconómica (Yellen, 2007) y en los problemas estructurales sociales más acuciantes, como la pobreza o la distribución del ingreso, por citar solo un par de ejemplos⁵.

III. Las batallas epistemológicas de Richard Thaler

Si bien el *core* de la macroeconomía no ha cambiado demasiado, algunos esquemas analíticos agregados modernos han incorporado algún contenido “conductual”⁶, no sin atravesar por un período de escepticismo. La conflictividad es comprensible: al revisar la naturaleza del *homo economicus* se desliza una crítica velada a parte de la epistemología económica tradicional basada en Friedman (1953) según la cual el grado de “realismo” de los supuestos de un modelo no es central para el análisis económico.

Esta renovación metodológica ha sido posible en parte gracias a las batallas libradas (y varias de ellas ganadas) por Richard Thaler. Siendo uno de los primeros economistas conductuales en remarcar las implicancias macroeconómicas de los sesgos cognitivos, Thaler debió lidiar con el macroeconomista que más líneas escribió sobre la epistemología de la profesión: Milton Friedman. Pero sus discusiones no terminaron allí y alcanzaron también a economistas de la talla de Eugene Fama y Merton Miller, dedicados a las macrofinanzas, e indirectamente de Robert Lucas y Thomas Sargent, los dos puntales teóricos de las expectativas racionales.

Richard Thaler fue siempre un escéptico de la capacidad explicativa del *as if* como alternativa empírica válida a la racionalidad individual. Friedman apeló a esta idea cuando Herbert Simon (1945) demostró con datos de encuestas que las empresas no decidían de acuerdo con lo que los modelos teóricos de la economía sostenían (con la implicancia inmediata de que las familias seguramente lo harían mucho peor). El *as if*, en los términos de Friedman, dice que las empresas no necesitan comportarse como lo haría un individuo racional de manera explícita, aunque sí debían decidir de modo implícito como tales, porque de no hacerlo perderían competitividad y quedarían descartados del mercado.

⁵ Buena parte de estos intentos se concentran en los trabajos de Sendhil Mullainathan, que en colaboración con otros autores ha indagado sobre las consecuencias de asumir ausencia de racionalidad de los agentes apuntados por las políticas de pobreza (2004) o de desarrollo (2014). En general, su visión no es que los individuos pobres o los países no desarrollados sufran de sesgos específicos negativos o inadecuados, sino que los contextos que enfrentan les hace más costoso errar.

⁶ La sección II de Mira (*op. cit.*) resume estas incorporaciones, y elabora algunas críticas.

La justificación del *as if* pasó a la historia, pero sus detalles nunca se examinaron seriamente. Pocos inquirieron si Friedman se refería a sensaciones, intuiciones, o a un simple aprendizaje por prueba y error, dejando en evidencia el carácter *ad hoc* del argumento. Por otra parte, si el instrumentalismo metodológico defendido por Friedman se aplicara consecuentemente a sus propias aserciones, entonces el *as if*, que como dijimos debía ser el “verdadero mecanismo de decisión implícito”, debería evaluarse mediante la correspondiente evidencia, ya que se trata de una predicción concreta y mensurable. De todos modos, hay circunstancias en las que los argumentos tipo *as if* sirven de muy poco, como cuando los individuos eligen estrategias completamente dominadas por otras⁷. En los casos de dominancia de alternativas, no se trata de que los agentes deciden correctamente sin saber cómo lo hacen, sino de que equivocan rematadamente la opción que debe ser elegida.

Una segunda contienda de Thaler se libró en el ámbito del aprendizaje en las decisiones económicas. Para él, el adiestramiento en la toma de decisiones es factible, pero depende de condiciones tan especiales que rara vez aplican. Los individuos parecen particularmente poco dotados para las elecciones financieras y otras que involucran riesgo (Lusardi y Mitchell, 2011), y todo sugiere que en estos casos el aprendizaje podría ser transitorio, o llevar demasiado tiempo para incorporarlo definitivamente. En general, aprender de una decisión requiere de un contexto repetitivo, como el que plantea la película *El Día de la Marmota*, donde el protagonista se enfrenta una y otra vez a un entorno que se replica exactamente durante todos los días, y él es el único que es consciente de esta situación. El actor principal se propone un objetivo concreto (seducir a la protagonista femenina), pero solo logra tomar la decisión correcta después de varios meses de intentos fallidos, prueba y error. En su (afortunado) caso, los costos de fallar se desvanecen de un día para el otro, pero en la vida real cada ensayo equivocado tiene costos muchas veces irreversibles.

Quizás el principal obstáculo para que el aprendizaje contribuya al buen funcionamiento macroeconómico sea que las decisiones más costosas tienden a ser las menos repetitivas. Casarse, elegir dónde vivir, optar por una profesión, tener hijos o jubilarse son decisiones cuyos costos hundidos pueden ser enormes. Nuevamente, estas decisiones tampoco admiten un proceso de prueba y error con algún sentido. En cambio, suele ser poco costoso corregir malas decisiones al comprar carne o tomar un café, aunque el buen funcionamiento de estos mercados difícilmente sea suficiente para enfrentar los dilemas macroeconómicos más acuciantes.

Una tercera batalla de Richard Thaler se libró en torno a la racionalidad como consecuencia de la aptitud para sobrevivir en la jungla del mercado. Los irracionales fallan, lo que los hace perder dinero y los excluye del mercado, haciendo que el sistema agregado funcione apropiadamente. Pero una vez más, el diablo está en los detalles. ¿En qué sentido el disciplinamiento forzado por el mercado contribuye a racionalizar las elecciones? Queda claro que los no racionales perderán, pero por el bien de la humanidad se supone que quienes no

⁷ Los argumentos contra el *as if* se desarrollan en Thaler (1980). La elección de alternativas puramente dominadas se ejemplifica en Tversky y Kahneman (1974).

han sido seleccionados por el mercado tendrán una segunda oportunidad. Concretamente, ¿cuál es el mecanismo por el cual estos agentes se transforman en el futuro en mejores decisores? El interrogante evoca el experimento de Stanley Milgram (1963), que simulaba aplicar una técnica de aprendizaje basada en el castigo para analizar la reacción de los participantes. En aquella época, a los experimentadores les pareció que la presunta relación entre aprendizaje y castigo no era lo suficientemente absurda como para que la gente común sospechara de que ese *setup* era en realidad un engaño. Medio siglo después, el supuesto testeo de una hipótesis semejante probablemente haría desconfiar a más de uno. En la arena económica, quebrar o caer en la pobreza por incurrir en decisiones fallidas es perfectamente factible, pero suponer que esta experiencia contribuirá de por sí al aprendizaje del individuo para tomar decisiones más racionales en el futuro no parece un mecanismo plausible.

IV. Reflexiones Finales

Los aportes de Richard Thaler a la EC, a los nuevos desarrollos macroeconómicos y a los debates epistemológicos a éstos relacionados fueron importantes, pero no decisivos. La agenda de Thaler se concentró en la crítica antes que en lo propositivo, aunque por razones bien justificadas.

Como se señaló más arriba, no contamos aun con una descripción siquiera aproximada de la “verdadera conducta económica humana”. Por un lado, las heterogeneidades son demasiadas, y ni siquiera se han considerado posibles variantes de comportamiento en culturas alejadas del estereotipo occidental (como la de los países religiosos o las economías mixtas de oriente). Por el otro, se ha objetado que todos los llamados “sesgos” sean realmente fallos, ya que éstos podrían ser interpretados de manera más realista como meras propiedades humanas que priorizan las aplicaciones con éxito evolutivo por sobre otras que son afines a ese objetivo⁸.

En cualquier caso, sin embargo, sería poco conveniente suspender la revisión de los “microfundamentos” de la conducta económica humana presentes en los modelos macroeconómicos modernos tan solo porque aun carecemos de una alternativa precisa. La fundamentación microeconómica y la pura búsqueda de la consistencia formal en los modelos usuales ha contribuido solo marginalmente a una comprensión cabal de los fenómenos macroeconómicos, en especial de los que caracterizan a los países no desarrollados.

Por otra parte, esta incertidumbre metodológica podría estar comenzando a menguar: los investigadores Stango, Yoong y Zinman (2017a, 2017b) han comprendido la importancia de esta cuestión y emprendieron un programa de trabajo con el objetivo de identificar mejor qué sesgos son los más relevantes o

⁸ Se ha sugerido que para objetivos humanos las heurísticas logran optimizar operacionalmente mucho mejor que las soluciones algorítmicas con hiperracionalidad (Gigerenzer *et. al.*, 1999).

determinantes, cómo están relacionados entre sí, y qué resultados económicos predicen para el individuo en cuestión. Richard Thaler seguramente aprobaría esta empresa con total satisfacción.

Bibliografía

Bertrand, M., Mullainathan, S. y E. Shafir, 2004, “*A Behavioral Economics View of Poverty*”, *American Economic Review* 94(1): 419-423.

Buss, D., 2011, *Evolutionary Psychology: the New Science of the Mind*, Pearson.

Conlisk, J., 1996, “*Why Bounded Rationality*”, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, pp. 669-700.

Datta, S. y S. Mullainathan, 2014, “*Behavioral design: A new approach to development policy*”, WIDER Working Paper 103.

Friedman, M., 1953, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press.

Gigerenzer, G., Todd, P. y ABC Research Group, 1999, *Simple heuristics that make us smart*, Oxford University Press.

Loewenstein, G. y T. O'Donoghue, 2004, “*Animal Spirits: Affective and Deliberative Processes in Economic Behavior*”, Working Papers, Cornell University, Center for Analytic Economics.

Lusardi, A. y O. Mitchell, 2011, *Financial Literacy around the World: An Overview*, NBER.

Milgram, S., 1963, “*Behavioral study of obedience*”, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 67, 371-378.

Mira, P., 2016, “*Fluctuaciones económicas en la Argentina: el papel de la economía del comportamiento*”, Reunión AAEP, San Miguel de Tucumán.

Pinker, S., 2003, *La Tabla Rasa*, Paidós.

Rabin, M., 2013, “*Incorporating Limited Rationality into Economics*”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 51, No. 2, Pp. 528-543

Shefrin, H. y Thaler, R., 1988, “*The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*”, *Economic Inquiry*, Oxford University Press, vol. 26 (4), pp. 609-643.

Simon, H., 1955, *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*, The Free Press, New York.

Stango, V., Yoong, J. y J. Zinman, 2017a, “*The Quest for Parsimony in Behavioral Economics: New Methods and Evidence on Three Fronts*”, NBER Working Paper 23057.

Stango, V., Yoong, J. y J. Zinman, 2017b, "Quicksand or Bedrock for Behavioral Economics? Assessing Foundational Empirical Questions", NBER Working Papers 23625.

Thaler, R., 1980, "Toward a Positive Theory of Consumer Choice", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, pp. 39-60.

Thaler, R., 2016, *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W. W. Norton, NY.

Tversky, A. y Kahneman, D., 1974, "Judgement under uncertainty: heuristics and biases", *Science*, Vol. 185, pp. 1124-1131.

Wright, R., 1995, *The Moral Animal*, Vintage Books.

Yellen, J., 2007, "Implications of Behavioral Economics for Monetary Policy", Federal Reserve Bank of Boston Conference.