

Reseña sobre el libro “Portarse mal. El comportamiento irracional en la vida económica”

Review on the book "Misbehave. Irrational Behavior in Economic Life"

Karina Valencia Sandoval^a, Danae Duana Avila^b

Abstract:

"Misbehave. Irrational behavior in economic life" is a book that deals with behavioral economics from the words of Richard Thaler, winner of the Nobel Prize in Economics, 2017. Behaving badly shows the actions of human beings sometimes qualified (many) as "illogical" counterpoint somehow the basic assumption of Economics that says that man is a rational entity. Thaler shares his experiments in daily life that allowed him to obtain the "award of awards" of science, but also with a sublime humility refers to the work of other laureates. The author guides the reader to make smarter decisions.

Keywords:

Behavioral economics, experiments, decision making.

Resumen:

"Portarse mal. El comportamiento irracional en la vida económica" es un libro que aborda la economía del comportamiento desde las palabras del laureado Richard Thaler, Premio Nobel de Economía, 2017. Portarse mal evidencia el actuar del ser humano calificado en ocasiones (muchas) como "ilógico" contrapuntando de algún modo el supuesto básico de Economía que dice que el hombre es un ente racional. Thaler comparte sus experimentos en la vida diaria que le permitieron obtener el "galardón de galardones" de la ciencia, pero también con una humildad sublime hace referencia a trabajos de otros laureados. El autor orienta al lector tomar decisiones más inteligentes

Palabras Clave:

Economía del comportamiento, experimentos, toma de decisiones

Introducción

El galardonado Richard H. Thaler, Premio Nobel de Economía 2017, comparte su obra a través de la editorial Paidós y publica la obra "Portarse mal. El comportamiento irracional en la vida económica" dividida en ocho partes, que a su vez contienen se conforma de diferentes secciones, en la que evidencia el actuar del ser humano calificado en ocasiones (muchas) como "ilógico" contrapuntando de algún modo el supuesto básico de Economía que dice que el hombre es un ente racional. Thaler titula a la primera parte como "Inicios: 1970-1978" en el que relata sus iniciaciones como profesor de microeconomía y a modo de anécdota cuenta el momento en que tuvo que realizar una evaluación, misma que hizo poner los "pelos en punta" de los estudiantes quienes no solo odiaron la prueba sino también a Thaler y fue en ese

momento en el que el autor notó que el comportamiento de los estudiantes no encajaba en la cuadrada teoría económica y es cuando las pasiones humanas entran al escenario narrado por el laureado autor. Pero no descarta la importancia de los modelos econométricos para analizar datos o presagiar el funcionamiento de los mercados; al contrario, menciona que éste tipo de modelos no debe ser descartado sino ampliado y tomar en cuenta lo que él llama "factores supuestamente irrelevantes (FSI)" como describe al comportamiento humano.

Según señala Thaler, hay cuestiones que crecen de un impacto emocional (inversión en políticas públicas que incrementen el número de hospitales, cálculos matemáticos, impuestos etc.) pero que al ser manejadas como "vidas identificadas" crean una mayor empatía y valor humano (por ejemplo un enfermo deja de ser un

^a Profesor Investigador. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Económico-Administrativas, licenciatura en administración, <http://orcid.org/0000-0002-7029-9779>, Email: karina_valencia@uaeh.edu.mx

^b Autor de Correspondencia, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, licenciatura en administración, Email: duana@uaeh.edu.mx

número y parte de la estadística cuando se le asume con su nombre y rol familiar). Paso a paso, el autor identificó una serie de comportamientos que difieren con los que escriben los economistas clásicos y coincidiendo con otro Premio Nobel de Economía (Herbert Simon) al decir que las personas “carecen de la capacidad cognitiva para resolver problemas” o lo que llaman “racionalidad limitada”, algo que al parecer a la vista de otros economistas fue cierto pero poco importante.

El autor hace un listado de ciertos comportamientos que no coinciden con lo dicho por los estudiosos, reacciones y comentarios que incitan al debate: a) como si... dice Thaler que pese a que los individuos no tienen la sapiencia de resolver problemas complejos, se comportan como si pudieran, alguien asume cómo debe golpear la bola de billar para que ésta entre directo en el agujero, es parte de la naturaleza humana; b) incentivos, las “preferencias bien definidas” de la gente son echadas por tierra y el uso de incentivos para alentar a las personas a actuar de forma específica no siempre es cierta; c) aprendizaje, el comportamiento humano está basado en práctica y repetición; sin embargo, hay ciertas actividades que se hacen una, dos o tres veces en la vida sin la suficiente frecuencia para tener la oportunidad de aprender; d) mercados: la mano invisible e inquieta, “los precios de mercado seguirán siendo racionales aunque muchos individuos sigan siendo decididamente humanos”.

Contabilidad mental: 1979-1985 es la segunda parte de esta obra en la que el autor ahonda en los costes de oportunidad basado en tiempo y dinero, la utilidad (tema recurrente para los economistas) sale a relucir de la misma manera que el término de costes hundidos, es decir, cuando se ha pagado cierta cantidad de dinero en algún objeto o servicio y dicho dinero no se recuperará nunca más, “ya lo pasado, pasado”.

Thaler menciona que las etiquetas pesan a la hora de destinar los presupuestos a la par que recomienda suavizar las reglas presupuestarias sin olvidar que estos sirven para mantener el control.

La tercera parte o autocontrol: 1975-1988 hace énfasis en su título y es que dice el autor “algunos fumadores acaban pagando más por su tabaco al comprar sólo un paquete cada vez... para no tener acceso a muchos cigarrillos al mismo tiempo”, no hay fuerza de voluntad o autocontrol cuestión que la teoría económica no contempla; pese a esto Thaler menciona que todo en la vida se define en elecciones. De una manera magistral pero a la vez tan sencilla que pareciera una plática entre amigos, el galardonado da una cátedra de macroeconomía en la que ilustra entre otros temas la función consumo y la propensión marginal al consumo (PMC).

Continúa Thaler con un lenguaje amable narrando el trayecto de sus descubrimientos en la vida cotidiana, así llega a la cuarta parte en la que invita a la reflexión y el

debate con la pregunta ¿Qué es lo justo? e inicia con el ejemplo que se da cuando el mismo refresco se paga en diferentes cantidades si éste se adquiere en el puestito de la esquina a que si el mismo es adquirido en un lujoso restaurante ¿Qué es lo que hace que una transacción económica se considere justa? Según asevera el autor, la justicia depende a quién beneficie o perjudique y del marco en que se encuadre, coloquialmente los mexicanos diríamos “todo depende del cristal con que se mire”.

Toda empresa que desee permanecer en el mercado con clientes leales debe evitar dar la impresión siquiera de ser injusta en algún sentido, injusto o avaricioso. Ser injusto también sale caro.

Es el tiempo de meditar: ¿estaría la gente dispuesta a castigar a una empresa por comportarse de manera injusta?, el laureado junto a sus compañeros investigadores desarrollaron más que una encuesta o experimento, un juego en el que una persona recibía cierta cantidad de dinero para posteriormente solicitarle compartir una fracción con otro jugador (que no necesariamente tendría que ser la mitad); si éste último la acepta se queda con ese porcentaje compartido con el primero, si la rechaza ambos se quedan con los bolsillos vacíos. ¿Qué detectó Thaler y equipo? Las personas no aceptaban fracciones menores al 20 por ciento del total, la gente está convencida de que lo más inteligente es ser egoísta.

Una de las grandes enseñanzas de ésta cuarta parte dice a la letra: “existen las suficientes personas honestas como para que merezca la pena exhibir la mercancía, pero también existen los suficientes pícaros como para no arriesgarse a dejar el dinero a la vista”.

El periodo de 1986 a 1994 es narrado en la quinta parte del libro en la que el autor narra sus interacciones con otras grandes plumas y las aportaciones de éstas, por ejemplo hace referencia a Colin Camerer, en ese entonces joven economista referente en la llamada “euroeconomía” que hace uso de la tecnología como son escáneres cerebrales para estudiar a mayor profundidad las decisiones de los individuos; o bien, Eric Wanner quien dio los primeros pasos para la economía del comportamiento.

Destaca en este apartado la referencia que el autor hace de la “prima de riesgo” y los enfoques de los experimentos hechos tanto por él como por sus colegas y alumnos. Si bien la economía pareciera liosa, Thaler la muestra de una manera hasta dinámica y divertida con el desarrollo de sus múltiples experimentos.

Si una cosa tiene el libro de Thaler, es la notoria interacción que hay entre mentes brillantes, eso permite también entender al lector la importancia de la economía del conocimiento, ¿Por qué países de primer mundo son “países de primer mundo”? entre otras cosas por su capacidad de inversión y dedicación a la investigación y la

educación, por gente como Thaler y Paul Samuelson (nombrado en el libro), por la interacción de mentes brillantes.

La sexta parte de la que el autor habla de los fenómenos conductuales en los mercados financieros y acertadamente hace una analogía de las finanzas con la canción más popular de Frank Sinatra: New York, "si puedes triunfar allí, puedes triunfar en cualquier parte".

Thaler también afrontó sus propias batallas, el escepticismo de varios colegas a hora de hablar de la psicología de los mercados financieros pese a que las finanzas han sido en diferentes ocasiones el tema principal de los premios Nobel de Economía, reconoce el autor que la informática y las grandes bases de datos dieron el impulso final a la economía financiera.

Más allá de sus aportes en materia de finanzas y economía, el autor hace referencia para cualquiera que ha escrito o está por escribir un artículo científico "...en aquel momento, para publicar artículos... casi había que pedir disculpas primero por sus resultados" lo cierto es que eso poco o nada ha cambiado.

Resalta la humildad de Thaler, que pese a ser ganador del "galardón de galardones" de la ciencia, el Premio Nobel, se refiere a las investigaciones de sus colegas con gran admiración y pasión.

De 1995 a la fecha presente, Thaler presenta sus encuentros, seminarios y experiencias académicas. La Teoría de juegos, los costes hundidos, el análisis conductual, son temas de referencia para el autor.

La economía es tan inclusiva que Thaler pone como ejemplo a la National Football League (NFL) con su Draft o proceso de selección de jugadores, en el que el autor realiza un análisis de la habilidad de quienes evalúan a los futuros jugadores "comerciar hacia abajo e intercambiar elecciones de un año por mejores elecciones al año siguiente". Pero no sólo los deportes son parte de los artículos de Thaler, sino también los concursos televisivos, esos en los que el jugador tiene frente a sí un panel con veintiséis cantidades de dinero, mismo número de maletines del cual debe seleccionar alguno, mismo que puede conservar hasta el final o "venderlo" a la producción. Una vez que el jugador selecciona un maletín, escoge otros seis cuyas cantidades se anulan del panel y decidir si se queda con la oferta hecha (la cantidad menor) o continuar jugando, cada vez que se abre un maletín cuyo contenido tiene una cantidad elevada, el valor posible por ganar y la oferta de la producción disminuye. "La gente tiene a estar más dispuesta a arriesgar cuando piensa que va ganando en el juego".

Thaler replicó el concurso con sus alumnos universitarios encontrando comportamientos similares a los del concurso televisivo, "la aversión al riesgo era mayor con público"

La última parte del libro se enfoca en los planes de pensiones, políticas de ahorro, impuestos y otros.

La obra de Thaler no es el clásico libro de economía, Portarse mal no es solo el título sino el abstract del trabajo, tome decisiones.

Referencias

- [1] Thaler, R. (2016). Portarse mal. El comportamiento irracional en la vida económica. Paidós.