

PREMIO NOBEL A LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO 2017: RICHARD H. THALER¹

PEDRO REY BIEL, investigador del Departament d'Economia
i d'Història Econòmica de la Univesitat Autònoma de Barcelona

11 de desembre del 2017

Richard Thaler és director del Center for Decision Research a la Booth School of Business de la Universitat de Chicago, és codirector, junt amb el també premi Nobel Robert Schiller, del Behavioral Economics Project i Distinguished Visiting Scholar de la RADY School of Management de la Universitat de California-San Diego.

És membre de l'American Academy of Arts and Sciences; Fellow a l'American Finance Association i a l'Econometric Society; president (2015) de l'American Economic Association; i ha estat guardonat amb els premis TIAA-CREF Paul Salmuelson, Keil Global Economy, Institute Nicholas Moloovsky.

El Premi Nobel d'Economia li va ser atorgat per les seves aportacions a l'Economia del Comportament, disciplina que combina els ensenyaments de l'Economia i la Psicologia per entendre i predir millor el comportament-ment humà.

• • •

Observant quins han estat els seus mentors, el primer seria Sherwin Rosen , director de la seva tesi, presentada l'any 1974 a la Universitat de Rochester, però sobretot els psicòlegs Daniel Kahneman (Nobel 2002), i Amos Tversky, mort l'any 1996, autors de la *Prospect Theory*, una visió de la probabilitat des de la psicologia.

¹ Resum elaborat per Joaquim Perramon. La conferència íntegra es pot veure en el canal de YouTube de la SCE.

Richard Thaler no és el primer economista del comportament a rebre el Premi Nobel d'Economia. De fet, podem fàcilment comptabilitzar fins a altres cinc premis en els últims 25 anys, als quals es pot associar sense dificultat amb l'Economia del Comportament: Robert Fogel (1993), George Akerloff (2001), Daniel Kahneman (2002), Elinor Ostrom (2003), única dona en rebre aquest premi i Robert Shiller (2013).

No obstant això, entendre l'economia com una àrea de coneixement social, en el qual la psicologia humana és crucial, és un exercici que no només està de moda en l'actualitat, sinó que prové d'una extensa tradició, anterior fins i tot al procés de formalització matemàtica que va adoptar l'economia.

De fet, mirant enrere fins al segle XVIII, i en concret, a l'anomenat «pare de l'economia moderna», Adam Smith, la segona obra més coneguda després *La Riquesa de les Nacions*, és *La Teoria dels sentiments Morals*, que pot considerar-se com a primer manual d'economia del comportament que com un tractat d'economia política.

Altres economistes il·lustres de començaments de segle XX també van ser conscients de la importància d'incorporar la psicologia a l'estudi de l'economia. En concret, John Maynard Keynes és considerat el precursor de les modernes «finances del comportament» («*behavioral finance*») a l'enunciar una teoria de la valor dels actius financers emprant com a símil els concursos de bellesa: el valor a Borsa d'un actiu, no depèn del que objectivament és més valuós, això és de les perspectives de revaloració futures, sinó del que el jugador a Borsa creu que els altres valoraran. El Concurs de Bellesa que Keynes descriu, consisteix en l'elecció de les sis cares més boniques d'un centenar de fotos publicades en un diari de l'època. El guanyador que obtindrà el premi, seria aquell l'elecció s'acosti més a la mitjana de les preferències de tots els participants del concurs. Els concursants no han de triar, per tant, els rostres que personalment els semblin més bonics, sinó els que considerin que resultaran més bonics per a la resta de concursants.

Aquesta concepció posa de rellevància la importància de la formació de creences sobre les opinions i les actuacions dels altres, en contextos econòmics, i atorga un paper essencial a la psicologia en la formació d'expectatives.

Fins i tot un matemàtic tan formalista com Vilfredo Pareto, a qui els estudiants d'economia recorden per la seva definició del concepte d'eficiència econòmica,

arriba a simplificar fins a l'extrem l'estudi de la psicologia amb la seva famosa frase «l'economia no és més que psicologia».



Amb el premi Nobel li reconeixen les seves aportacions a l'economia incorporant tres aspectes psicològics fonamentals: la racionalitat limitada dels agents econòmics, les preferències socials i la manca d'autocontrol.

Sobre la racionalitat, la teoria econòmica tradicional es construeix sobre el supòsit fundacional que els éssers humans —l'*homo economicus*— són perfectament racionals. La racionalitat implica que els individus actuen i decideixen tot maximitzant una funció d'utilitat esperada, que incorpora, en aquells casos en què hi hagi incertesa, l'estimació de les probabilitats que ocorrin els esdeveniments incerts.

Per maximitzar aquesta funció, els individus racionals han de tenir la capacitat d'avaluar, assignant un valor numèric (quanta «utilitat» obtenen) a totes les opcions entre les quals poden escollir i tenir els suficients coneixements d'estadística per a comprendre i realitzar càlculs probabilístics complexos.

A més, ja que una gran part de les nostres accions s'emmarquen en entorns estratègics, en els que els nostres resultats depenen no només de les nostres decisions sinó de les dels altres, els individus racionals són capaços de predir perfectament el comportament dels seus adversaris, als quals també se suposa racionals, i responen òptimament al comportament dels altres, que és al seu torn el predit.

Finalment, els individus racionals, no estan subjectes a emocions ni sentiments. Són purs robots que calculen les seves accions òptimes sense estar subjectes a canvis en la seva predisposició a fer tasques costoses, a ser influenciats per com se'ls presenten les dues opcions o valoren de la mateixa manera les pèrdues que els guanys, de manera que la seva actitud davant el risc no és diferent dependent de, per exemple, la seva riquesa.

Aquests models, per poder ser resolts, són necessàriament senzills, de manera que els supòsits que incorporen sobre la capacitat i les preferències dels individus són psicològicament molt pobres. En els últims 50 anys, s'ha anat acumulant

evidència empírica, en molts casos procedent d'experiments tant psicològics com econòmics, que contradiuen les prediccions de comportament dels models econòmics tradicionals.

Aquestes contradiccions enfront de la racionalitat individual es produeixen de manera sistemàtica i previsible, de manera que, sense renunciar a la formalització matemàtica, la contribució dels economistes del comportament ha consistit a incorporar en el debat econòmic, tant en el pla teòric com empíric, aspectes psicològics que han ajudat a millorar la capacitat descriptiva, predictiva i transformadora de la ciència econòmica.

En el cas de Thaler, desenvolupa la teoria de la comptabilitat-mental, segons la qual els individus fraccionen les diferents decisions que han de prendre en diferents «comptes mentals» de manera que els recursos dedicats a un tipus de decisions no es gasten de la mateixa manera en un altre tipus de decisions.

Posem un exemple: encara que totes dues opcions costin 1.000 euros, no és el mateix els diners que assignem a pagar el lloguer del nostre pis que el que dediquem a comprar les entrades d'un espectacle. La teoria econòmica tradicional diria que el preu d'una entrada d'espectacle no és realment els 1000 euros que pagues per ella, sinó el seu cost d'oportunitat, el valor que assignem a la millor alternativa possible a la qual podríem dedicar aquesta mateixa quantitat de diners. No obstant això, Thaler argumenta que el nostre compte mental de «lloguer» i «entreteniment» no és el mateix i que, per tant, és perfectament possible observar (i de fet s'observa) individus pobres, que no poden pagar el lloguer, però que si rebessin de forma gratuïta una entrada per a un espectacle, anirien a ell en lloc de plantejar-se revendre l'entrada. Aquest és un dels múltiples «biaixos de comportament» («*behavioral biases*»), en els quals un individu racional mai cometria errors davant d'un càlcul optimitzador precís.

Thaler també desenvolupà l'anomenada «*Prospect Theory*» segons la qual ens afecta aproximadament el doble, i per tant influeix més en el nostre comportament, patir pèrdues de riquesa que obtenir un guany d'igual valor. Per aquesta raó, el nostre comportament davant el risc és més temerari quan considerem que estem en una situació en què patim pèrdues, que quan anem guanyant.

Per posar un exemple, la teoria prospectiva pot explicar el comportament temerari de molts agents financers quan s'entra en una situació de crisi, la qual

cosa contribueix a agreujar la crisi. A més, explica també l'anomenat «efecte possessió», pel qual ens assignem més valor econòmic al que ja tenim que al que podríem tenir, el que fa que els preus de compra i de venda d'un mateix objecte per un mateix individu puguin diferir en funció que tingui l'objecte o no.

Les teories sobre la racionalitat limitada dels individus han estat fonamentals en la creació d'una nova àrea de recerca, de gran èxit, conegut com Finances del Comportament («*behavioral finance*»), que estudia el comportament dels agents econòmics en un entorn en què la incertesa és immensa i en el qual les possibilitats d'obtenir pèrdues i guanys es presenten en cada decisió.

En relació a les preferències socials, la teoria clàssica considera que els éssers humans racionals són éssers completament egoistes, ja que quan avaluen les possibles conseqüències de les seves accions, només tenen en compte els seus propis pagaments, i no els dels altres. Thaler contribuí a aportar una visió més «social» dels éssers humans, en la qual els individus es preocupen, ja sigui de manera positiva o negativa, per les conseqüències que les seves accions tenen sobre els altres, i també per la forma en què aquests resultats es produeixen. En particular, destaca la preocupació per la justícia dels resultats que tots els agents d'una economia obtenen. Un element fonamental en aquesta línia d'investigació va ser el descobriment de dos dissenys experimentals que permeten observar de forma directa si els individus tenen realment preferències socials i si els preocupa el procediment pel qual es produeixen diferents distribucions de resultats econòmics.

En particular, l'anomenat «Joc del Dictador», planteja una situació en què dos participants d'un experiment queden aparellats i a un d'ells se li dóna una certa quantitat de diners, alhora que se li demana que decideixi, de forma anònima, quina quantitat d'aquests diners vol quedar-se per ell i quina quantitat vol donar-li a l'altre subjecte.

En aquest experiment, un individu racional es quedaria tots els diners per a si mateix. No obstant això, podem tenir una mesura directa del seu grau de generositat (o del seu sentit de la justícia) observant la quantitat de diners que atorga a l'altre.

De manera similar, i en paral·lel amb Werner Guth, Thaler també inventa l'anomenat «joc de l'ultimàtum», que afegeix al joc del dictador la possibilitat

que el receptor rebutgi la quantitat proposada, en aquest cas cap dels participants rep res. Aquesta variació, permet estudiar el grau d'importància que atorga a la justícia el receptor, així com la por que té qui decideix primer a que la seva proposta de distribució es consideri injusta.

L'evidència provinent de múltiples experiments basats en els jocs de l'ultimàtum i del dictador ha permès un desenvolupament de la teoria econòmica a la qual s'han incorporat motivacions com la preferència per la justícia, el fet que les intencions siguin importants en actes recíprocs o les preferències per les distribucions de pagaments, sense importar el procediment pel qual es generen desigualtats en els pagaments.

Sobre la manca d'autocontrol, Thaler mostra també evidència sobre la nostra incapacitat per a l'autocontrol mitjançant l'observació de múltiples accions en experiments que no són consistents temporalment, i en els que es mostra que el supòsit de l'economia clàssica de que els agents tenen unes preferències establertes sobre allò sobre el que decideixen, està lluny de la realitat, la qual cosa té conseqüències importants.

Una de les seves preocupacions principals en aquest tema és la manca d'estalvi per a plans de pensions dels treballadors. Argumenta Thaler que a tots ens agradaria retirar-nos de la vida laboral amb una quantitat suficient de diners per cobrir els nostres anys de jubilació, però que no obstant això les taxes d'estalvi de gran part dels treballadors nord-americans estan lluny de permetre-ho.

Això es deu al fet que valorem més el nostre consum present que el futur, el que ens porta a gastar en excés i no guardar. Exemples similars ocorren també amb la incapacitat de molts per portar una vida més saludable (deixar de fumar, fer dieta, fer exercici) que van en contra de les seves preferències futures.

Un cop es comprova la nostra dificultat per demostrar consistència temporal entre les nostres decisions presents i futures, Thaler proposa mesures que facilitin que els individus compleixin amb els plans a llarg termini que pretenen. Per exemple, Thaler ha creat un sistema d'aportacions («*Save More Tomorrow*») creixents a un pla de pensions, que augmenta les aportacions segons va creixent la renda de l'individu en el temps, la qual cosa li permet prendre decisions amb les que està satisfet tant en el curt com en el llarg termini.



Qui vulgui aprofundir en el pensament de Richard Thaler té a l'abast la seva obra divulgativa, concretament *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness* (2009), juntament amb C. R. Sunstein i traduït al català per *La filosofia Nudge: l'empenta que necessites per prendre les millors decisions i Misbehaving* (2015), traduït com *Lo que he aprendido con la psicología económica*.

A *Nudge* explica petits trucs per aconseguir que la gent es comporti de la manera que hom vol i a *Lo que he aprendido con la psicología económica* explica com sorgeixen les noves i bones idees i com es poden traslladar a experiments controlats, tant al laboratori com en empreses i altres institucions.

Lo que he aprendido con la psicología económica està escrit, a més, d'una forma tremendament amena i guia al lector per abordar la insatisfacció amb la incapacitat de la teoria econòmica tradicional —«volen fer política per Mr. Spock, quan realment ens assemblem més a Homer Simpson»— per a explicar comportaments humans recurrents i no trivials, com a motivació de tots els estudis que proposa.