

El Nobel Thaler y la racionalidad

No esperábamos mucho de él”, afirmó el profesor Sherwin Rosen, director de tesis del flamante premio Nobel de Economía 2017, Richard Thaler. Sin embargo, Thaler ha influenciado el análisis económico de manera profunda a partir de la observación de que los humanos no se comportan de acuerdo con el paradigma racional del *homo economicus*. Según Thaler este tiene la inteligencia de Einstein, la capacidad de memoria del ordenador Big Blue de IBM y la fuerza de voluntad de Gandhi. Thaler ha contribuido a establecer la disciplina de la economía del comportamiento, que se inspira en la psicología, y que ya se ha incorporado a la corriente principal del análisis económico. Sus contribuciones se basan en el trabajo de dos psicólogos, el también premio Nobel Daniel Kahneman (autor de *Pensar rápido, pensar despacio*) y el ya fallecido Amos Tversky.

Thaler ha insistido en que existen desviaciones sistemáticas del comportamiento racional por parte de los agentes económicos. Un ejemplo lo proporciona su estudio de los determinantes de las horas de trabajo de los taxistas de Nueva York. La teoría económica indicaría que los taxistas deberían trabajar más los días de más demanda (digamos lluviosos) que los días con menos demanda (soleados). Sin embargo, los conductores hacen exactamente lo opuesto. La razón está en que los taxistas tienen un punto de referencia, tratan de obtener un ingreso objetivo cada día, y si no lo consiguen es como si sufrieran una pérdida. La consecuencia es que trabajan más cuando hay menos demanda para llegar al objetivo deseado. De hecho, Thaler postula que las personas se ven más afectadas por las pérdidas que lo que disfrutan por las ganancias.

Otro ejemplo es el efecto de la falta de autocontrol en las decisiones personales. Todos hemos hecho buenos propósitos para el primer día del año (régimen, ir al gimnasio a menudo...) para luego no poder resis-

tir la tentación de comer demasiado o dejar el gimnasio al cabo de un mes. Los problemas de autocontrol se explican en la moderna disciplina de la neurociencia viendo al cerebro como una colección de sistemas que interactúan. Thaler postuló que en cada persona hay dos *yos*. El yo planificador, relacionado con la corteza prefrontal, y el yo de la acción, relacionado con el sistema límbico, mucho más antiguo evolutiva-

Deberíamos pensar con urgencia qué acicates plantear a los políticos para que domine el raciocinio sobre el impulso

portante en la formulación de política económica en la administración Obama, en el Reino Unido y en Suecia. La idea fundamental la desarrolló junto con Cass Sunstein en el libro *Nudge*, traducido como *Un pequeño empujón*. Se trata de dar pequeñas indicaciones, o acicates, que inducen a las personas a tomar decisiones más racionales, y que aumentan su bienestar y/o el bienestar colectivo. Es lo que se ha dado en llamar *paternalismo libertario*. Es paternalista porque se da una indicación de comportamiento, y es libertario porque no restringe la elección de los individuos. Un ejemplo de éxito espectacular fue poner una mosca grabada en el urinario masculino en el aeropuerto de Schiphol en Amsterdam. La “indicación” hizo que mejorara de manera notable la puntería de la

micción del personal masculino. Otro ejemplo de consecuencias económicas más relevantes es introducir una opción por defecto básica y razonable en los planes de pensiones en lugar de dejar todas las opciones abiertas. Esta opción por defecto, con adhesión automática excepto pronunciamiento en contra, aumentó los ahorros en pensiones en EE.UU. y Suecia. Entre otros “empujoncitos” planteados por Thaler y Sunstein, quisiera destacar uno que me parece particularmente importante en el mundo de Twitter en que vivimos y que se denomina *control de ci-*

vismo. Se trata de no responder en caliente en una discusión y que si, por ejemplo, se trata de un correo electrónico, un programa lector del mensaje –usando un algoritmo de inteligencia artificial– advierta al usuario que está a punto de enviar un mensaje no civilizado, e incluso impida enviarlo a menos que se dé una instrucción reiterada al cabo de 24 horas.

En la situación crítica en la que se encuentra la relación entre Catalunya y España, deberíamos pensar con urgencia en qué acicates podemos plantear a los políticos respectivos para que predomine el raciocinio sobre el impulso y el resorte emocional. El bienestar colectivo a largo plazo no se alcanza con decisiones tomadas para agradar a los espectadores del circo romano.●



TOBIAS ACKERBORN #132885 / GETTY

mente y que controla las emociones y deseos inmediatos, y que actúa de manera miope. La tensión entre los dos *yos* explica por qué nos apuntamos al gimnasio el 1 de enero y nos podemos dar de baja dos meses más tarde, o lo que es peor, no ir al gimnasio y seguir pagando la cuota mensual. Esta tensión puede explicar, por ejemplo, por qué al hacer obligatorio tener un plan de pensiones aumenta el ahorro total del individuo. El plan obligatorio reduce el coste psicológico de disciplinar al yo de la acción mediante la fuerza de voluntad. Es interesante recordar que ya Adam Smith, en su *Teoría de los sentimientos morales*, indicó que las personas tenían diferentes *yos* en tensión al tomar decisiones.

Thaler ha tenido además un impacto im-