

Pere Mir Artigues; DECISIONS, PREFERÈNCIES I HEURÍSTIQUES. UNA INTRODUCCIÓ A LA PSICOLOGIA ECONÒMICA, Edicions de la Universitat de Barcelona, Barcelona, septiembre 2022 (297 pp.), ISBN:978-84-9168-734-4

Josep González Calvet

Universitat de Barcelona

jgonzalezcal@ub.edu



Es éste un libro necesario, de fácil lectura, repleto de una información que tanto profesionales como académicos de la economía deberíamos conocer al dedillo pero que, a excepción de una muy limitada casuística, la mayoría de la profesión ignoramos. Dirigido a estudiantes universitarios de últimos cursos y economistas se trata de un libro que proporciona un excelente panorama del amplio abanico de resultados que la psicología ha obtenido en relación a los comportamientos económicos de las personas. El autor, catedrático de economía en la Universitat de Lleida, ha realizado una síntesis brillante y coherente de una dilatada y creciente literatura, en un campo de investigación en expansión. El avance de las neurociencias, en conexión con los experimentos de economistas y psicólogos, va consolidando día a día un conocimiento del comportamiento humano del que ya no se puede prescindir para tratar de explicar los fenómenos económicos. El libro constituye una excelente guía, con una vasta bibliografía, para introducirse en este campo de conocimiento. Publicado en catalán por la Universitat de Barcelona, la versión inglesa del libro verá la luz a mediados de 2023, de la mano de Edward Elgar.

Comentaba el autor, al presentar su libro en la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat de Barcelona, que hay que remontarse hasta la primera mitad de los ochenta, cuando el autor era estudiante en esa facultad, para encontrar los motivos que le animaron a escribir el texto. En aquellos años, de las casi treinta asignaturas dispuestas en cinco cursos, ninguna trataba de la conexión entre economía y psicología, como tampoco se abordaban los aspectos psicológicos de las decisiones económicas en las diversas asignaturas de microeconomía. No fue hasta 1990 cuando, por pura casualidad, encontró un artículo en una revista internacional que inventariaba los principales resultados hasta entonces alcanzados, nada triviales dicho sea de paso, por diversos psicólogos y economistas. A partir de ahí, el autor fue acumulando más y más información, y fue delimitando las diversas posiciones que conforman la psicología económica (o *behavioral economics* como gustan llamarla en el mundo anglosajón).

No cabe duda de que, tras el premio Nobel a Daniel Kahneman el 2002, al que deben añadirse los de Thaler y Selten, sin relegar a Akerlof, Shiller y Schelling (y el ya casi olvidado a Simon en el año 1978), la investigación sobre las bases psicológicas de las decisiones económicas, ha crecido de forma exponencial. Sin embargo, la presencia académica de este ámbito del conocimiento económico continúa siendo residual, cuando no inexistente, en los planes de estudio de economía, *management* y disciplinas afines. En suma, poco parecen haber cambiado las cosas en estos últimos cuarenta años, salvo honrosas excepciones.

Consecuente con ese estado de cosas, el objetivo del libro es doble. En primer lugar, presentar un mapa ordenado y sistemático de las principales contribuciones en psicología económica para que el lector, que sin duda ha oído hablar de algunas de ellas, pueda navegar con conocimiento de causa. En este punto, en el texto se destaca la existencia de dos grandes programas de investigación en psicología económica: el de los "Sesgos y las heurísticas" asociado a Kahneman y el de las "Heurísticas rápidas y frugales", o también "Racionalidad contextual" (traducción pertinente de *Ecological rationality*), encabezado por Gerd Gigerenzer. El autor, si bien constata que ambos enfoques tienen elementos comunes, deja muy claro las divergencias entre ellos: el primero es cercano a los postulados de la teoría económica convencional, puesto que mantiene los axiomas del cálculo económico racional como referente contra el que medir la magnitud de los sesgos cognitivos, y recela de las ventajas de los expedientes heurísticos en la toma de decisiones; el segundo, insiste en la dimensión contextual de las decisiones (que añade las influencias sociales a las capacidades cognitivas de los individuos) y considera a las heurísticas como un producto del largo proceso de evolución de las especies que ha llevado a la plástica y creativa mente humana. Hay que subrayar que, si nos preguntamos qué temas y cómo se abordan en el libro, el texto está profundamente enraizado en este segundo programa de investigación.

El segundo objetivo al que apunta el libro es el de ser una pista de despegue para que jóvenes con perspectivas de carrera académica dirijan su investigación hacia la psicología económica la cual, al margen de su actual reconocimiento, goza de un enorme potencial, esto es, ofrece un amplio abanico de cuestiones cuyo análisis sin duda los mantendrá ocupados por años.

El libro se estructura en seis capítulos, el primero de los cuales es introductorio, y termina con un breve epílogo a modo de conclusión. En la introducción del libro se recupera buena parte de la concepción de Simon sobre la racionalidad (y, por puro reflejo, de la irracionalidad), alejando al lector de quienes dan a entender que las pifias cognitivas son causadas por el diseño defectuoso de la mente humana. En efecto, un escrutinio detallado de tales errores cognitivos pone de manifiesto que muchos no son tales (lo que está mal es el diseño del experimento donde se han presuntamente detectado), y que otros vienen provocados, en realidad, por el intento de confundir a las personas. Por supuesto que todos cometemos errores de apreciación, así como acertamos otras veces, pero no se pueden desdeñar sin más las capacidades de la mente humana.

Tras la introducción, en el capítulo segundo se describe de forma breve la historia de las relaciones o, mejor dicho, de las *no* relaciones, entre la economía y la psicología. Si bien los primeros autores marginalistas (Jevons, Edgeworth) se interesaron por los resultados de la psicofísica en el momento de construir la teoría subjetiva del valor, tras los aportes de Walras, Marshall y Pareto, dicha teoría abandonó cualquier tipo de contacto con la psicología. No fue hasta los años 50 que algunos autores, como Katona y Simon, descartarían los axiomas de la racionalidad optimizadora como la pauta aplicada por los individuos en la toma de decisiones económicas. Desde los años 70, un número creciente de psicólogos y economistas ha estudiado sistemáticamente los procesos de decisión humana, dando lugar a los dos programas de investigación antes indicados.

El capítulo tercero, tras un repaso de los principales conceptos empleados en teoría de la decisión, abre la puerta a los dos siguientes capítulos que constituyen el núcleo central del libro. Primero, en el capítulo

cuarto, se describen los grandes factores que enmarcan la toma de decisiones económicas para luego, en el capítulo quinto, inventariar los algoritmos que suelen decantar definitivamente la elección.

Así, pues, las decisiones reciben la influencia de las preferencias (cosa ampliamente reconocida por la teoría económica, aunque ésta nunca se interesa por sus procesos de formación y modificación), pero también de las creencias, las emociones y la información disponible, que a menudo consiste en la que las personas albergan en su memoria. Todo ello integrado en un contexto social y biográfico particular y sometido a unas restricciones, ya sean las conocidas monetarias, legales, temporales, etc., o recién añadidas por la psicología económica, como la contabilidad mental o la forma cómo los individuos gestionan sus propios recursos. En este capítulo, se dedican apartados específicos al papel del riesgo (distinguiendo entre los casos de aversión y los de propensión al riesgo) y la incertidumbre (que se divide en tres niveles); otro apartado explica las elecciones intertemporales (dando prioridad a los resultados empíricos con respecto a la supuesta preferencia por el presente); y, finalmente, se explican la denominada falacia de la planificación y el efecto dotación.

El capítulo quinto trata de los algoritmos de decisión, esto es, el criterio concreto aplicado en el tramo final de los procesos de toma de decisiones. Aunque su número potencial es elevado, pueden agruparse en tres grandes patrones: las heurísticas, la deliberación y la cesión a terceros de la capacidad de elegir. Los algoritmos heurísticos son un conjunto de reglas sencillas que permiten elegir de forma rápida y frugal (en tiempo y dinero). Aunque no siempre tienen éxito, su *score* nada tiene que envidiar a algoritmos mucho más complejos y costosos de implementar. El libro indica que los algoritmos heurísticos más comunes en las decisiones económicas son el del reconocimiento ("sólo compro las marcas que reconozco"), el lexicográfico (se elige la opción que satisface un pequeño conjunto de atributos dispuestos de forma jerárquica) y la imitación de otros (un potente resorte de socialización).

A los estudiantes de economía y de *management* se les instruye en el uso de algún tipo de algoritmo deliberatorio, esto es, se les aconseja reunir la máxima información sobre la decisión a tomar y, a continuación, someter tales datos a un cribado sistemático, incluso mediante técnicas estadísticas avanzadas. En el fondo, este método de decisión consiste en ponderar todos los atributos posibles de las opciones disponibles para poder compararlas entre sí y, por ello, identificar la opción más conveniente. Los defensores de este tipo de algoritmos advierten que no garantiza la elección óptima, aunque sí una decisión cuyas consecuencias serán mejores que las que se hubiesen obtenido de no haber sido aplicado. Sin embargo, se trata de un postulado que los estudiosos de las heurísticas han demostrado que es falso, en buena parte porque, como todos sabemos, suele ocurrir que "menos es más".

Finalmente, se puede tomar una decisión dejándolo en manos del azar (se lanza una moneda al aire y se escoge según el resultado) o de terceras personas (un amigo, un familiar, el más viejo del pueblo, el cura, etc.) o, pensando en un futuro ya presente, en una *app* que me sugiere qué comer, qué visitar, qué leer y un largo etcétera.

El capítulo sexto del libro aplica los contenidos de los dos anteriores a la esfera de las elecciones de consumo de bienes y servicios. Ello demuestra que existe una alternativa teórica, empíricamente bien fundamentada, al discurso dominante lleno de curvas de indiferencia, preferencias reveladas y otros conceptos que, por poco que nos detengamos en ellos, dejan al descubierto lo poco, por no decir nada, que explican de cómo los consumidores eligen. Y, por supuesto, tras exponer un mecanismo preliminar sobre las elecciones de consumo, se impone abordar las técnicas de manipulación de las preferencias. En este punto, el libro expone desde los agresivos métodos de interpelación directa (como los conocidos "el pie en la puerta" o el *lowballing*) hasta las sutiles técnicas de facilidad cognitiva (o cebado sensorial, traducción pertinente de *priming*) pasando por los efectos marco (*framing*) y anclaje (*anchoring*), todo ello profusamente estudiado en psicología económica.

En la conclusión del libro el autor propone los resultados de la psicología económica que la disciplina de la microeconomía debería incorporar con el fin de alcanzar mayor relevancia teórica y sostén empírico, una propuesta modesta cuyas implicaciones van mucho más allá de lo que se limita a contar el libro.

Las consecuencias de todo este acervo de conocimiento psicológico para la economía no son en absoluto menores. A nivel microeconómico muchos modelos y teorías quedan afectados, en algunos casos, gravemente. Pero su impacto a nivel macroeconómico es probablemente mayor.

A nivel microeconómico, en muchas situaciones en que la decisión se toma en un entorno de riesgo, los "errores" de decisión suelen ser frecuentes y ello conlleva situaciones contradictorias. En algunos casos, los individuos con comportamiento "racional" pueden beneficiarse claramente de la existencia de los sesgos de racionalidad de los demás. Pero en otros casos es justo al revés: el individuo racional es el perjudicado (piénsese por ejemplo en el juego del ultimátum). Ante tanta variedad y frecuencia de pautas de comportamiento distintas a la del *homo economicus* no es posible conocer a priori cómo va a ser el comportamiento de otro individuo y por ello la estrategia "racional" puede ser la peor opción. Por ello, muchos modelos microeconómicos no son más que modelos prescriptivos, de carácter normativo, pero incapaces de explicar las decisiones reales, explicación que sería mucho más fácil apelando a la psicología económica.

La importancia del contexto de decisión, del entorno social, de la información disponible, de las capacidades cognitivas, de las bases psicológicas de los procesos de toma de decisión o del desconocimiento del futuro son claves para explicar no sólo las numerosas heurísticas y algoritmos de decisión o tantos "sesgos de racionalidad" observados, sino su carácter generalizado en los comportamientos habituales de los agentes económicos, en cualquiera de sus facetas: como consumidor, inversor, especulador, trabajador, empresario o gestor. Las consecuencias a nivel microeconómico son la validez muy limitada de muchos modelos habituales de toma de decisión en cualquier ámbito económico: en el consumo, en los mercados con pocos actores, en la contratación de personal, en las decisiones de inversión, en las colocaciones financieras, etc. Y, como contrapartida, la gran importancia que tienen las heurísticas, algoritmos y otros patrones de comportamiento en la toma de decisiones económicas.

La implicación macroeconómica, sin embargo, es más grave. La existencia simultánea de numerosas pautas de decisión, distintas de la optimización o racionalidad económica convencional, impide obtener funciones agregadas de comportamiento a partir del comportamiento microeconómico y, por supuesto, no permite discutir ningún tipo de optimalidad basada en los criterios y métodos tradicionales.

La imposibilidad de microfundamentar las funciones macroeconómicas afecta de lleno la validez, desde el punto de vista explicativo, de buena parte de la macroeconomía moderna, la cual, en el mejor de los casos sólo tendría un carácter normativo. En consecuencia, las funciones de comportamiento macroeconómico que se usan en los modelos sólo podrán aparecer como propiedades emergentes, que se identificarán por las regularidades empíricas. Es éste un argumento importante, tal vez decisivo, para seguir manteniendo la separación micro-macro que se iniciara con Keynes, para seguir propugnando una macroeconomía basada en los hechos y no en los fundamentos microeconómicos falsos.

La corriente dominante en nuestra disciplina se sigue resistiendo a incorporar todas esas aportaciones de la psicología económica, consciente de que ello implica admitir que su visión del comportamiento humano no sólo es reduccionista sino radicalmente errónea, con consecuencias políticas, económicas, sociales y ambientales muy perversas.