

PORTARSE MAL, EL COMPORTAMIENTO IRRACIONAL EN LA VIDA ECONÓMICA

Richard Thaler



*Pierre Fremaux**

* Graduado de la Escuela de Comercio HEC en Francia, Máster en Filosofía y en Derecho y Administración audiovisual por la Universidad Sorbonne de París.

Thomas Kuhn, en su obra *The Structure of scientific revolution*, publicada en 1962, define el concepto de *paradigma científico* como “descubrimiento científico universalmente reconocido que, por un tiempo, brinda a la comunidad de investigadores problemas tipo y soluciones”. De tal manera que, el paradigma reúne al conjunto de investigadores alrededor de normas comúnmente aceptadas dentro de un marco epistemológico preciso, capaz de producir y transmitir saberes dirigidos “hacia la articulación de fenómenos y teorías brindados por el mismo paradigma”.

Sin embargo, en el paradigma surge la anomalía. Al inicio, la anomalía no es sino un hecho o una observación aislada, que escapa del modelo teórico. Luego, una serie de anomalías impone un quiebre radical que coloca al paradigma en crisis e implica una revolución científica total. A este quiebre responde el paso de la visión geocéntrica de Ptolomeo a la visión heliocéntrica de Copérnico, o el paso de la mecánica de Newton a la mecánica relativista de Einstein.

En economía, hasta el giro de los años 70, el paradigma dominante se estructuró alrededor de la idea de que los agentes económicos optimizan sus elecciones en función de una anticipación de orden racional. Pero Richard Thaler identifica la anomalía: el desvío en el comportamiento del agente. La ciencia económica entra, de esta manera, en una revolución científica que cuestiona las normas y los paradigmas históricos. Del geocentrismo del agente racional se da paso al heliocentrismo de la economía comportamental.

Es la historia de esta revolución y la de sus impactos en el conjunto de modelos económicos en general y en la economía del derecho en particular, sobre la que trata Richard Thaler, premio Nobel de Economía 2017, en su obra *Portarse mal, El comportamiento irracional en la vida económica*, editada en 2017 por la Ed. Planeta. El texto, de 528 págs., se estructura en 7 partes, que siguen, de forma cronológica, la evolución de la economía comportamental y la construcción de su legitimidad:

1. Los inicios de la observación de las anomalías que escapan al modelo dominante (1970-1978).
2. Los errores de la contabilidad mental que hacen que los agentes económicos escapen a las predicciones de la racionalidad (1979-1985).

3. Las paradojas del autocontrol del individuo que prefiere situaciones en las que algunas opciones están prohibidas (1975-1988).
4. El paso hacia una investigación pluridisciplinar, marcada por la colaboración con el psicólogo Daniel Kahneman (1984-1985).
5. La batalla con los economistas clásicos (1986-1994).
6. La aplicación del nuevo marco teórico al ámbito financiero (1983-2003).
7. La legitimidad adquirida en el seno de la escuela de Chicago (1995-hasta hoy).
8. La tentativa de utilizar a la economía comportamental en beneficio de todos contribuyendo en la decisión pública y política (2004-hoy).

En síntesis, la contribución de las investigaciones de Richard Thaler a la ciencia económica es la de haber establecido rigurosamente, enriquecido por los aportes de la psicología y de las ciencias cognitivas, que los comportamientos de los agentes económicos son a la vez irracionales y predecibles: irracionales, porque sus decisiones pueden ir en contra de sus propios intereses; predecibles, porque se pueden construir modelos que anticipen de manera eficaz dichos comportamientos. Debido a esta irracionalidad, dichos comportamientos escapan al modelo teórico histórico que los definía como racionales; pero, es también por este carácter predecible, la economía comportamental adquiere su estatuto de nuevo paradigma.

En cuanto al derecho, los lazos que éste establece con la economía han sido renovados por los aportes de la economía comportamental en relación a *tres funciones principales del derecho*:

1. la función *positiva*: ¿Cómo la ley afecta el comportamiento humano una vez que este comportamiento ha sido revelado por la economía comportamental?
2. la función *prescriptiva*: ¿cómo debemos utilizar al derecho para afectar el comportamiento humano, si se entiende que la percepción de un riesgo de sanción está en desacuerdo con la probabilidad efectiva de su realización, por medio del sesgo cognitivo, por ejemplo; y, por último y más radical,
3. la función *normativa*: ¿Cuáles son los objetivos del sistema jurídico, si históricamente estos últimos estaban claros para el economista que buscaba

maximizar el bienestar social? pero ¿qué sucede cuando el agente económico pierde clarividencia sobre su propio bienestar?

La economía comportamental podría contribuir a delinear los contornos de la intervención gubernamental

por medio de la emergencia de un paternalismo libertario: una política que conlleva el riesgo de interferir en el concepto de autonomía, tan importante para el derecho.