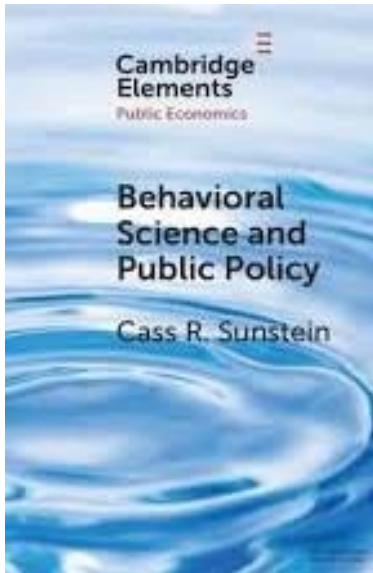


Reseña bibliográfica. Behavioral Science and Public Policy

Cass R. Sunstein. Cambridge University Press, 2020.

ISBN: 9781108973144

J. Daniel Aromí¹



La economía conductual es un área de la economía académica que ha crecido notablemente en las últimas décadas. Este crecimiento no se circunscribió al ámbito académico, sino que fue acompañado por la creciente aplicación de esta perspectiva al diseño de políticas públicas. En un reciente libro, Cass Sunstein brinda una entretenida e informativa exposición sobre este recorrido, los logros resultantes y las cuestiones a resolver.

Pero ¿en qué consiste la economía conductual? Para contestar esta pregunta resulta necesario describir la perspectiva tradicional en economía. Tradicionalmente, en análisis de cuestiones económicas, se asume que los actores tienen objetivos bien definidos y estables. Adicionalmente, se suele suponer que las acciones son

elegidas para cumplir con esos objetivos de la mejor manera posible dadas las restricciones que impone el ambiente. En particular, se postula que la información disponible será utilizada en forma adecuada para guiar la toma de decisión.

Es en este contexto que surge la economía conductual, un conjunto de contribuciones que enfatiza el rol de aspectos psicológicos en los análisis económicos. Hace aproximadamente 50 años los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky iniciaron un fructífero recorrido en el que recolectaron anomalías y propusieron marcos conceptuales (Kahneman & Tversky, 1972, 1979; Tversky & Kahneman, 1974). Las anomalías evidenciaron que en algunas circunstancias pueden observarse desviaciones importantes con respecto a lo esperado bajo el marco analítico convencional. Complementariamente, Kahneman y Tversky propusieron marcos conceptuales que permitieron racionalizar estas anomalías. Estos modelos conceptuales también brindaron pistas sobre la forma en que el esquema tradicional puede ser adaptado.

Esta línea de investigación en algún momento pudo haber sido asociada a un mensaje principalmente negativo. El foco parecía estar puesto en detectar instancias en las que la teoría tradicional falla sistemáticamente. De esta manera, se podría sospechar que las conclusiones de este campo podrían ser resumidas por conceptos como irracionalidad, sesgos cognitivos o errores sistemáticos en la toma de decisión.

¹ Departamento de Investigación, Facultad de Ciencias Económicas. Pontificia Universidad Católica Argentina. Email: josedanielaromi@uca.edu.ar

Sin embargo, en los últimos años ha emergido una perspectiva definitivamente más constructiva en la que se intenta derivar y evaluar recomendaciones de política a partir de ideas asociadas a la economía conductual. Claramente, las contribuciones de Cass Sunstein, muchas veces en colaboración con Richard Thaler, se destacan dentro de esta línea de trabajo. En *Behavioral Science and Public Policy* Sunstein presenta una extensa lista de aplicaciones en las que estas ideas fueron aplicadas con el objetivo de mejorar la toma de decisión y, de esta manera, incrementar el bienestar de los actores.

En el texto se pueden identificar tres bloques. En los primeros tres capítulos, el libro presenta en términos amplios las cuestiones básicas asociadas a la economía conductual. En los siguientes cuatro capítulos, se describen los objetivos y los resultados de intervenciones de política implementadas en diversos lugares del mundo. Los tres capítulos finales son dedicados a discutir desafíos conceptuales y prácticos que enfrenta la estrategia de intervención recomendada.

Sunstein brinda una valiosa exposición asociada a la estrategia de intervenciones mínimamente invasivas. Este texto se complementa con otros libros sobre economía conductual. Thaler & Sunstein (2008) constituye el antecedente cercano pensado para un público más amplio y con menos foco en las políticas públicas. Si se busca un libro accesible sobre las ideas básicas, el mejor posiblemente es Kahneman (2011). Otro texto relacionado es Akerlof & Shiller (2015). En este libro la discusión se concentra en cuestiones de eficiencia y equidad que emergen como resultado de la interacción entre agentes sofisticados y agentes poco sofisticados. Para lectores más avanzados que buscan material más detallado vale la pena considerar los clásicos artículos recopilados en Camerer *et al.* (2004) y las contribuciones más recientes que pueden ser encontradas en Bernheim *et al.* (2018, 2019).

Volviendo al texto de Sunstein, la lista de aplicaciones discutidas es basta e incluye temas como los accidentes tránsito, la alimentación saludable, la educación, el uso de energía renovable, la discriminación y las decisiones financieras. En la mayoría de los casos, las intervenciones de política presentadas en el texto toman la forma de empujón amistoso o *nudge*. La forma más prominente de este tipo de intervención está dada por el uso de las opciones por defecto. Por ejemplo, a la hora de optar por un plan de ahorro, el decisor recibe un formulario con una opción seleccionada en forma preliminar. Si esta opción por defecto involucra un mayor nivel de ahorro, en la medida en que los usuarios tiendan a seguir esta sugerencia tácita, los niveles de ahorro se verían incrementados. En el mismo espíritu, entre otras formas de intervención mínimamente restrictivas, encontramos a los recordatorios, las comparaciones sociales y ajustes en la prominencia con que se presenta información relevante para la toma de decisión.

Sunstein destaca que un aspecto conveniente de este tipo de intervenciones es que evitan restricciones severas en la toma de decisión. De esta forma las políticas son compatibles con la idea de "paternalismo libertario" que propusiera junto a Thaler. Según esta estrategia, se modifica la arquitectura de la toma de decisión buscando alterar las conductas en una dirección que se considera deseable. Al mismo tiempo, esta intervención no elimina ninguna opción del menú, por lo tanto, en principio, todavía es

posible que los individuos mantengan la conducta que hubieran manifestado en la ausencia de una intervención.

Las ideas presentadas por Sunstein son estimulantes y merecen ser consideradas tomando un poco de distancia. Por ejemplo, es de interés evaluar la medida en que este tipo de intervenciones constituyen una novedad. Al mismo tiempo, otra cuestión a contemplar son las dificultades asociadas a garantizar que las intervenciones impacten positivamente el bienestar de las personas. Finalmente, corresponde considerar si las intervenciones mínimamente restrictivas propuestas por Sunstein son suficientemente fuertes como para resolver errores o ineficiencias en la toma de decisión.

Con respecto a la medida en que estas políticas constituyen una propuesta novedosa, vale la pena destacar dos áreas en las que este tipo de ideas han sido aplicadas con anterioridad: marketing y propaganda política. Por ejemplo, en estos campos, se considera con cuidado la forma en que la información es presentada y, adicionalmente, la exposición repetida a esta información es un elemento al que se le asigna mucha importancia. En consecuencia, los aspectos novedosos de lo propuesto por Sunstein tienen que ver con los campos de aplicación, la perspectiva de políticas públicas y el esfuerzo por sistematizar el conocimiento.

Por otro lado, es clave determinar si estas políticas logran mejorar el bienestar. Por ejemplo, ¿podemos asegurar que una intervención que aumenta el ahorro o que baja el consumo de azúcar mejora el bienestar de las personas? Esta no es una pregunta sencilla, incluso cuando adoptamos un marco de análisis tradicional. Esto se debe a que el bienestar de las personas no es observable en forma directa. Por lo tanto, bajo la perspectiva tradicional, el bienestar debe ser inferido observando individuos que tienen objetivos estables, bien definidos y toman decisiones que son consistentes con estos objetivos.

La dificultad es mucho más grande cuando se adopta la perspectiva de la economía conductual. Según este enfoque, las personas manifiestan distintos objetivos según el contexto, su memoria es selectiva y cometen errores sistemáticos a la hora de pronosticar el impacto hedónico de un evento (Gilbert, 2009). En este caso, el concepto de bienestar individual se vuelve problemático. Estas dificultades están adecuadamente reflejadas en el texto. Sunstein discute distintas formas de medir el bienestar y resume ideas relacionadas propuestas por Douglas Bernheim (ver por ejemplo Bernheim & Taubinsky, 2018).

Dejando de lado las dificultades asociadas a medir el bienestar, surge la pregunta acerca de la efectividad de las intervenciones en la forma de pequeño empujón o *nudge*. Es decir, asumiendo que un mayor nivel de ahorro y un menor consumo de azúcar son deseables, ¿es posible obtener mejoras significativas en la toma de decisión usando el enfoque del paternalismo libertario? Con respecto a esta pregunta, existen algunos trabajos que sugieren que este tipo de intervenciones no logran cambios significativos en las conductas y, por lo tanto, sería necesario recurrir a otro tipo de intervenciones más invasivas que alteren precios o impongan restricciones cuantitativas (ver por ejemplo Bronchetti *et al.*, 2011; DellaVigna & Linos, 2020). En otras palabras, si estos

hallazgos son correctos, resultaría necesario implementar planes de ahorro obligatorio y establecer impuestos a las bebidas azucaradas.

Finalmente, estas contribuciones nos llevan a reflexionar sobre el rol de la economía conductual en el estudio de problemas económicos. En este sentido, es posible que, paradójicamente, el éxito de la economía conductual resulte en su disolución. En otras palabras, la economía conductual contribuye generando evidencia y marcos de análisis que, en forma selectiva, pueden resultar de valor en diversos contextos aplicados. Estas contribuciones pueden influenciar la forma en que se aproximan el estudio de temas tan diversos como la conducta del consumidor, las dinámicas de mercados financieros, las relaciones laborales y el pago de impuestos. De esta manera, es posible conjeturar que en un escenario en el que estos mensajes son absorbidos en forma satisfactoria, la economía conductual ocuparía un lugar de menor prominencia, pero, al mismo tiempo, habría cometido su objetivo: incrementar el nivel de atención que se le brinda a aspectos psicológicos en estudios de cuestiones económicas.

Referencias

Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2015). *Phishing for phools: The economics of manipulation and deception*. Princeton University Press.

Bernheim, B. D., DellaVigna, S., & Laibson, D. (Eds.). (2018). *Handbook of Behavioral Economics-Foundations and Applications 1*. Elsevier.

Bernheim, B. D., DellaVigna, S., & Laibson, D. (Eds.). (2019). *Handbook of Behavioral Economics-Foundations and Applications 2*. Elsevier.

Bernheim, B. D., & Taubinsky, D. (2018). Behavioral Public Economics. In Bernheim, B. D., DellaVigna, S., & Laibson, D. (Eds.), *Handbook of Behavioral Economics- Foundations and Applications 1* (pp. 381-516). Elsevier.

Bronchetti, E. T., Dee, T. S., Huffman, D. B., & Magenheimer, E. 2011. *When a nudge isn't enough: Defaults and saving among low-income tax filers* (No. w16887). National Bureau of Economic Research.

Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (Eds.). (2004). *Advances in behavioral economics*. Princeton University Press.

DellaVigna, S., & Linos, E. (2020). *RCTs to Scale: Comprehensive Evidence from Two Nudge Units*. Working Paper, UC Berkeley.

Gilbert, D. (2009). *Stumbling on happiness*. Vintage Canada.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Macmillan.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive psychology*, 3(3), 430-454.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.

Thaler, R., & Sunstein C. (2008). *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.