

ADAM OLIVER, *The Origins of Behavioural Public Policy*, Cambridge, University Press, 2017, 252 pp.

PAUL O'HEA FLORES

El Colegio de México

pohea@colmex.mx

“En nuestra infinita ignorancia todos somos iguales”.¹ Estas son las palabras con las que Adam Oliver termina su libro *The Origins of Behavioural Public Policy* (Los orígenes de la política pública conductual). La frase, original de Karl Popper, evidencia lo que en buena medida hace el libro: le demuestra al lector, novato o experimentado, lo lejos que aún estamos de entender el comportamiento humano. Con estilo accesible y contenido revelador, el texto de Oliver se incrusta de forma exitosa en la literatura que tiene por objetivo estudiar la conducta humana para explicarla, orientarla (por no decir manipularla) e, incluso, predecirla.

The Origins of Behavioural Public Policy es un libro pertinente y, sobre todo, útil por su síntesis y pedagogía. La síntesis está en la capacidad de Oliver para resumir en 176 páginas buena parte del desarrollo histórico, teórico y argumentativo de la economía conductual. Distinto a los libros más populares en la materia,² Adam ofrece en su texto mucho más que ejemplos y descripciones interesantes; presenta las bases teóricas y empíricas de la economía conductual (la aversión al riesgo, la teoría prospectiva, los sesgos y la heurística, por mencionar algunas) así como los fundamentos de las teorías que le antecedieron (la maximización de la utilidad y la teoría de la elección racional).

¹ “In our infinite ignorance we are all equal”, en Adam Oliver, *The Origins of Behavioural Public Policy*, Cambridge, University Press, 2017, p. 176.

² Daniel Kahneman, *Thinking, fast and slow* (1ª ed), Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2011, y Richard Thaler y Cass Sunstein, *Nudge*, Londres, Penguin, 2008, por mencionar sólo algunos de los más relevantes.

Con respecto a la pedagogía del libro, de acuerdo con el autor, no es de divulgación; si bien pretende tener una audiencia amplia, su aprovechamiento requiere de conocimientos previos y un esfuerzo considerable. No obstante, Oliver se encarga de guiar al lector a lo largo de la historia económica con gran facilidad; desde los primeros postulados de la elección racional en 1713, hasta los últimos hallazgos de la economía conductual. Sin bien no es un libro para “casi todos”,³ sí lo es para todo economista o no-economista que 1) tenga un nivel de inglés intermedio-avanzado, 2) maneje los conceptos básicos de la lógica matemática y 3) que esté interesado en el comportamiento humano.

Por otro lado, el libro contribuye a la disciplina en dos sentidos. Primero, se posiciona de forma exitosa en el punto medio que divide a los libros populares de los técnicos. Éste no es un libro de cabecera como podría serlo *Thinking, Fast and Slow*,⁴ pero tampoco es una obra científica inaccesible. Es un texto que muestra el equilibrio ideal entre técnica y relato. En segundo lugar, Oliver contribuye al proponer un modelo que integra las tres perspectivas con las que la economía conductual ha favorecido la formulación, implementación y evaluación de políticas públicas: los *nudges*,⁵ los *shoves*,⁶ y los *budges*.⁷ El modelo integrador lo encontrará el lector en el capítulo 8, página 142.

³ Oliver, *op. cit.*, p. xiv.

⁴ Kahneman, *op. cit.*

⁵ Propuestos por Richard Thaler y Cass Sunstein (2008), los *nudges* (traducidos al español como “empujoncitos”) son políticas públicas, no coercitivas, orientadas por la economía conductual, que buscan cambiar actitudes negativas de las personas para consigo mismas.

⁶ Fueron propuestas por Sarah Conly (*Justifying Coercive Paternalism*, Cambridge, University Press, 2013, 206 pp.) como una opción alternativa a los *nudges*. Son políticas públicas con las mismas características que los *nudges* salvo que éstas sí pretenden tener un carácter restrictivo o coercitivo sobre las personas.

⁷ Los *budges* son un tipo de política pública guiada por la economía conductual propuesta por Adam Oliver. Son iguales a los *shoves*, salvo por el hecho de que no buscan alterar actitudes de los individuos para sí mis-

En lo que respecta a la estructura, el libro se divide en tres partes y diez capítulos. La primera parte la integran los primeros tres capítulos, que son los más densos por su carga teórica. En ellos, un lector no experimentado podrá tomarse hasta 30 minutos por página si es que pretende comprender en su totalidad los modelos y teorías que ahí se presentan. El capítulo uno es una introducción al estudio del comportamiento humano y la racionalidad económica. Traza una ruta explicativa desde Nicolás Bernoulli (1713) y la teoría de la “utilidad esperada”, hasta los axiomas de la teoría de la elección racional: orden,⁸ continuidad⁹ e independencia.¹⁰

El segundo capítulo tiene por objetivo presentar las primeras críticas que surgieron en contra de la *teoría de la utilidad esperada* y los axiomas de la acción racional. En éste, el autor presenta la “paradoja Allais”¹¹ (1953) para demostrar que los humanos preferimos la certeza al riesgo y el riesgo a la incertidumbre,¹² aun cuando la incertidumbre o el riesgo ofrecen mejores resultados matemáticos que la certeza. Esto,

mos, más bien buscan cambiar actitudes individuales que afectan a terceros: externalidades negativas.

⁸ El axioma de orden se refiere a que una persona es racional cuando puede establecer una jerarquía entre las opciones que tiene (*completeness*) y es transitivo.

⁹ La continuidad se refiere a que existe una probabilidad única (*p*) de obtener el mejor o peor resultado en un juego de azar y que a la persona le son indiferentes esas opciones cuando la opción intermedia es una garantía.

¹⁰ Este axioma, de acuerdo con Oliver, es el más controversial. Indica que el valor intrínseco que una persona le da a un resultado no varía cuando el resto de la oferta cambia o cuando cambia la probabilidad de que ocurra.

¹¹ La paradoja demostró que las personas rechazan el riesgo frente a la certidumbre más allá de lo permitido por la teoría de la elección racional, Oliver, *op. cit.*, p. 19.

¹² El riesgo es una situación en la que se conocen las probabilidades de obtener un resultado dado, mientras que la incertidumbre señala eventos donde no se conoce la probabilidad del resultado. Por otro lado, la certidumbre es cuando se sabe que se recibirá o se perderá algo en definitiva.

al romper con la teoría de la “utilidad esperada”, dio pie a que, en 1970, Daniel Kahneman y Amos Tversky estudiaran los errores sistemáticos con los que los seres humanos tomamos decisiones; lo que hoy se conoce como “heurística”.¹³

El capítulo tercero marca el final de los antecedentes y el comienzo del objeto de estudio: la economía conductual como teoría descriptiva, complementaria a la economía tradicional normativa. En éste, Oliver expone los primeros estudios sistemáticos sobre la heurística, así como las principales teorías descriptivas que la economía conductual le ha aportado a las ciencias sociales, tales como la teoría prospectiva,¹⁴ la teoría del arrepentimiento¹⁵ y la teoría de la decepción.¹⁶ Tres teorías dedicadas a describir el comportamiento humano para complementar las teorías tradicionales que señalan cómo se espera que las personas se comporten.

En el cuarto termina la densidad teórica y comienza la lluvia de ejemplos sobre cómo la economía conductual ha influido la política pública en Estados Unidos y el Reino Unido (principalmente). A partir de este capítulo, la fluidez en la lectura crece de forma exponencial. Si bien en los capítulos 4 y 6 Oliver presenta modelos teóricos (como la valoración temporal de las cosas y la forma en que recordamos las experiencias), la lectura resulta sencilla y comprensible, ahora sí, para cualquiera.

Los ejemplos en los capítulos 4 y 5, como bien lo señala Adam Oliver en el prefacio, son en su mayoría ejemplos de

¹³ Reglas de dedos o atajos mentales que tomamos los seres humanos para poder reaccionar de forma satisfactoria al día a día.

¹⁴ Daniel Kahneman y Amos Tversky, “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, vol. 47, núm. 2 (marzo de 1979), pp. 263-291.

¹⁵ Graham Looms y Robert Sudgen, “Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty”, *Economic Journal* (1982), vol. 92, núm. 368, pp. 805-824.

¹⁶ Graham Looms y Robert Sudgen, “Disappointment and Dynamic Consistency in Choice under Uncertainty”, *The Review of Economic Studies*, vol. 53, núm. 2 (abril de 1986), pp. 271-282.

políticas públicas del sector salud. Esto se debe a que su *expertise* es en dicho sector y a que es una de las áreas de política pública que más ha utilizado la economía conductual para informar y diseñar acciones de gobierno.¹⁷ Sin embargo, esto no debe ahuyentar a expertos en otras áreas. Los casos bien pueden ser aprovechados para informar acciones en materia de ahorro, disminución de la violencia o separación de residuos; el límite en este sentido está en la interpretación que el lector le dé a la teoría y a la práctica.

La economía conductual no está libre de críticas y Oliver da buena cuenta de ellas. En el libro se expone el debate ético en torno al uso de la economía conductual para identificar preferencias individuales,¹⁸ su uso como herramienta de manipulación¹⁹ y su aplicación en políticas ocultas.²⁰ El debate sobre las preferencias señala que el Estado, al hacer uso de *nudges* para influir en el comportamiento de las personas, altera las preferencias individuales, lo cual resulta en una acción coercitiva o restrictiva sobre la libertad individual.²¹ El debate sobre la manipulación señala los riesgos de que ésta sea irrestricta por parte del gobierno para estimular determinados comportamientos en las personas.²² Por último, el tercer debate señala el problema de utilizar políticas ocultas, es decir, aquellas diseñadas para pasar inadvertidas

¹⁷ Revítese el informe *Behavioural Insights and Public Policy* publicado por la OCDE (OECD, *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*, París, OECD Publishing, 2017, <https://doi.org/10.1787/9789264270480-en>) y el reporte del BID *Empujoncitos sutiles* de Diana M. Pinto, Pablo Ibararán, Marco Stampini, Katherine Grace Carman, Federico C. Guanais, Jill Luoto, Mario Sánchez y Jonathan Cali, *Empujoncitos sutiles: el uso de la economía del comportamiento en el diseño de proyectos de salud*, # IDB-PB-228, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 2014.

¹⁸ Oliver, *op. cit.*, p. 136.

¹⁹ *Ibid.*, p. 116.

²⁰ *Ibid.*, p. 129.

²¹ *Ibid.*, p. 136.

²² *Ibid.*, p. 116. El Sistema 1 en términos de Kahneman, *op. cit.*

por las personas, pero que tienen un efecto en su comportamiento y en cómo identifican preferencias.²³

La tercera parte del libro abarca de los capítulos 7 al 10, en los cuales Oliver se dedica a exponer la aplicación de la disciplina a la política pública; lo que él llama *behavioural public policy*. Esta última sección del libro se diferencia tanto del resto, que un lector no experimentado que necesite hacer una revisión rápida del texto, podría comenzar en el capítulo 7 sin problemas significativos de comprensión, salvo por algunas referencias a capítulos previos. Aparte de hacer una historia mínima de la economía conductual aplicada a políticas públicas, toca dos temas de particular relevancia: 1) la importancia de la reciprocidad en la formulación de políticas efectivas de largo alcance, y 2) su propuesta de racionalidad humana.

Para Oliver, la “reciprocidad altruista” es la conducta innata del ser humano que permite la cooperación entre individuos y, con ello, la construcción de sociedades prósperas e instituciones eficientes,²⁴ sobre todo, cuando se trata de grupos pequeños y desconcentrados. Un argumento que respalda Mancur Olson, con la *Teoría de la acción colectiva*,²⁵ y que resulta de particular interés para un país (como México) que tiende a la hipercentralización de la administración pública. La economía conductual, junto con otras teorías, ofrece pruebas para indicar que la centralización no es una política adecuada si lo que se busca es la efectividad de las instituciones y la rendición de cuentas.

Con respecto a la propuesta alternativa de racionalidad; la economía conductual nace como una respuesta a la trivialidad de los modelos econométricos que han sido incapaces de explicar las conductas humanas que sistemáticamente rompen con los supuestos de la elección racional. Al final,

²³ Oliver, *op. cit.* p. 129.

²⁴ *Ibid.*, p. 156.

²⁵ Mancur Olson, *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*, Cambridge, Harvard University Press, 1994, p. 2.

“el ser humano no fue creado a imagen de la teoría de la elección racional”;²⁶ es más bien el resultado de largos y complejos procesos evolutivos que lo han llevado a generar sistemas de razón que a la vista de la economía tradicional parecen ser sesgos, pero que ante los ojos de la supervivencia cobran sentido.

Cabe entonces preguntar: ¿es la maximización de utilidad la aproximación normativa más deseable?²⁷ La economía tradicional respondería que sí, mientras que la economía conductual, de acuerdo con Oliver, no asumiría la existencia de un objetivo normativo sino, más bien, el reto de comprender y describir, de forma empírica, el comportamiento humano para orientarlo a generar mejores resultados en un mundo que no se ha construido a imagen y semejanza de la racionalidad natural del ser humano.

Oliver concluye su texto con un análisis sobre el futuro de la política pública conductual. El mensaje, lejos de ser una receta sobre cómo debe aplicarse la economía del comportamiento a las políticas públicas, resulta en una *advertencia* a los responsables de tomar decisiones y en la identificación de un *riesgo*. La recomendación está en no considerar la economía conductual como un dogma en política pública; de acuerdo con el autor, es indispensable que quienes toman las decisiones no pierdan de vista otras herramientas, como la economía tradicional. Por otro lado, el riesgo está en que la disciplina exista en un espacio *nebuloso* debido a que muchas personas se ostentan como expertas en la materia “tras revisar algunos libros de divulgación”.²⁸

No cabe duda de que el texto de Oliver es una gran aportación tanto a la economía conductual como al estudio de las políticas públicas; sin embargo, no sería conveniente cerrar esta reseña sin mencionar algunos puntos que podrían mejorarse para una segunda edición del libro (que espero

²⁶ Oliver, *op. cit.* p. 163.

²⁷ *Ibid.*, p. 167.

²⁸ *Ibid.*, p. 174.

ver). Primero, a partir del capítulo cinco hacen falta más explicaciones técnicas que vinculen explícitamente los ejemplos con la teoría revisada en los primeros capítulos. Si bien Oliver hace constantes referencias a lo visto en capítulos anteriores, serían de utilidad explicaciones más detalladas sobre la vinculación entre teoría y práctica. Por ejemplo, falta mencionar los axiomas de la elección racional que se rompen en cada caso²⁹ o la diferencia entre un sesgo y la heurística.³⁰ Por último, Oliver no expone uno de los debates más importantes en la economía conductual: el de su validez externa.³¹ ¿Son válidos los estudios y ejemplos que presenta en distintos contextos socioeconómicos? ¿Son válidos entre distintas culturas y etnias?

Quien decida aproximarse a la lectura de *The Origins of Behavioural Public Policy* dará cuenta de que el conocimiento de Adam Oliver sobre economía conductual excede las páginas del libro. La facilidad con la que se leen los últimos capítulos contrarresta el recuerdo del inicio técnico-metodológico, lo cual resulta en una sensación de satisfacción general sobre el libro (algo que en la economía conductual se denomina *teoría de picos y finales*). La obra *The Origins of Behavioural Public Policy*, de Adam Oliver, es para toda persona que guste del estudio de una nueva disciplina que ha cambiado la forma en que nos aproximamos al estudio del comportamiento social y a la formulación de lo política pública: la política pública conductual.

²⁹ *Ibid.*, p. 78, por ejemplo.

³⁰ *Loc. cit.*

³¹ Debido a que la mayoría de los estudios se han realizado en Estados Unidos y Reino Unido, no está claro si la heurística que los estudios han encontrado o los *nudges* que se han inventado aplican de igual forma en otros contextos económicos, políticos, sociales y ambientales. Pinto, *et al.*, *op. cit.*

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CONLY, Sarah, *Justifying Coercive Paternalism*, Cambridge, University Press, 2013, 206 pp.
- KAHNEMAN, Daniel, *Thinking, fast and slow* (1ª ed.), Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- KAHNEMAN, Daniel y Amos TVERSKY, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, vol. 47, núm. 2 (marzo de 1979), pp. 263-291.
- LOOMS, Graham y Robert SUDGEN, "Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty", *Economic Journal* (1982), vol. 92, núm. 368, pp. 805-824.
- LOOMS, Graham y Robert SUDGEN, "Disappointment and Dynamic Consistency in Choice under Uncertainty", *The Review of Economic Studies*, vol. 53, núm. 2 (abril de 1986), pp. 271-282.
- OLIVER, Adam, *The Origins of Behavioural Public Policy*, Cambridge, University Press, 2017, 252 pp.
- OLSON, Mancur, *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*, Cambridge, Harvard University Press, 1994.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*, París, OECD Publishing, 2017, <https://doi.org/10.1787/9789264270480-en>
- PINTO, Diana M., Pablo IBARRARÁN, Marco STAMPINI, Katherine Grace CARMAN, Frederico C. GUANAIS, Jill LUOTO, Mario SÁNCHEZ y Jonathan CALI, *Empujoncitos sutiles: el uso de la economía del comportamiento en el diseño de proyectos de salud*, # IDB-PB-228, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 2014.
- THALER, Richard y Cass SUNSTEIN, *Nudge*, Londres, Penguin, 2008.