

George G. Akerlof y Robert J. Shiller, *LA ECONOMÍA DE LA MANIPULACIÓN. COMO CAEMOS COMO INCAUTOS EN LAS TRAMPAS DEL MERCADO*, Deusto, Barcelona 2016 (368 pp.)
ISBN 9788423424863

Albert Recio Andreu¹

Departament d'Economia Aplicada UAB

I

Hay que celebrar la pronta traducción al español de la obra de Akerlof y Shiller aparecida en inglés en 2015 con el título *Phishing for Phools* (Princeton University Press), pues se trata de un trabajo de fácil acceso a un público amplio y que ilustra muchos aspectos del funcionamiento real de los mercados reales.

La hipótesis central que ambos autores plantean en el prefacio es que "muchos de nuestros problemas derivan de la misma naturaleza del sistema económico. Si los empresarios se comportan en la forma puramente egoísta e interesada que la teoría económica supone, nuestro sistema de libre mercado tiende a generar manipulación y engaño" p14. Y fijan como ejemplos de estos males la inestabilidad financiera individual, la inestabilidad macroeconómica, la mala salud o el mal gobierno. La razón de ello es que en el funcionamiento habitual del mercado algunos actores tienen capacidad para manipular los comportamientos de la gente que generan un equilibrio económico favorable a sus intereses privados. Describen esta manipulación como un proceso de pesca de incautos que hacen que muchas personas haga cosas en función del interés del manipulador y no en el interés objetivo. Por ello usan el término *phising*, los manipuladores, como los pescadores usan señuelos para que los incautos piquen.

II

A partir de este prefacio prometedor el libro se organiza en cuatro partes. Una introducción en la que se explica el concepto de equilibrio manipulativos, dos partes en las que se analiza la utilidad del enfoque en el caso de la crisis financiera (primera parte) y de otros muchos ejemplos (segunda) y una parte final de conclusiones y epílogo.

El núcleo teórico está contenido en el capítulo de introducción "Espere ser manipulado. Equilibrio manipulativo". Su base teórica es la habitual en el trabajo de estos autores, parten del análisis del comportamiento humano basado en su conocimiento de la psicología que ha establecido que "la gente

¹ albert.recio@uab.cat

con frecuencia toma decisiones que no le convienen". Ello se traduce en que los empresarios se esfuerzan en generar inversiones en aquellos espacios en los que la manipulación psicológica les permite obtener beneficios extraordinarios. Esta posibilidad de manipulación se apoya en que muchas decisiones humanas son vulnerables a estímulos irracionales y muchas decisiones se toman como respuestas a los mismos (lo ejemplifican con tres ejemplos: una cadena de bollerías que descubrió que el olor a canela de sus tiendas ejerce un poderoso atractivo para sus clientes, una cadena de gimnasios que observó que cuando las personas se dan de alta son muy optimistas sobre la actividad que realizarán y fácilmente eligen contratar la tarifa más alta- la que ofrece más prestaciones que después no se utilizan- y un ejercicio realizado con monos capuchinos). Muchas de nuestras decisiones de compra no proceden del resultado de una sesuda evaluación de sus ventajas (lo que Kahneman llamaría el "cerebro lento") sino de respuestas a estímulos inmediatos que nos inducen a tomar decisiones que pueden tener efectos perniciosos (el "cerebro rápido").

Los economistas (neoclásicos) han ignorado esta diferencia entre decisiones racionales y decisiones que responden a impulsos, pero los economistas conductuales han mostrado que estos últimos tienen un papel importante a la hora de elegir y por tanto existe un espacio muy amplio de actuación para los que quieren manipular. En apoyo de su tesis citan los trabajos de expertos en psicología social y marketing en los que se explotan comportamientos específicos de las personas para influir en sus decisiones. Y se explica como en muchos casos la organización del relato, la forma como recibimos la información influye en la forma como adoptamos el comportamiento.

La primera parte incluye dos capítulos. El 1, "Nuestro camino está sembrado de tentaciones", muestra como el comportamiento de consumo real de las personas en lugar de seguir lo que explica un modelo estándar de la economía convencional –el de un consumidor que parte de una restricción presupuestaria y decide gastar su dinero entre diferentes medios- responde a los números estímulos que generan las empresas- publicidad, efectos demostración etc-. Y, ello, genera una tendencia al sobregasto y al endeudamiento. El 2, "Minería de reputación y crisis financiera", aplica el análisis a explicar la crisis financiera. Esta fue, en parte, favorecida por la reputación que tenía la banca de inversión reforzada por el papel concedido a las agencias de calificación. El cambio en los incentivos de la banca de inversión y su relación simbiótica con estas agencias dio lugar a la proliferación de actividades especulativas poco fiables, pero que al recibir calificaciones favorables parecían ser operaciones sólidas. Cuando la gente descubrió que parte de estos títulos eran poco fiables la "solidez" devino debilidad.

La segunda parte está dedicada a mostrar cómo operan estos procesos de manipulación del relato en muy variados contextos sociales. El capítulo 3, "Los publicistas descubren cómo poner el foco en nuestros puntos débiles", explica como los grandes creadores de la publicidad moderna (Albert Leaker, Claude Hopkins y David Ogilvy) descubrieron que lo importante es situar el producto en una historia que enganche al consumidor para que acabe comprando el producto. El capítulo 4, "Fraudes relativos a coches, casas y tarjetas de crédito", detalla las técnicas de venta en estos tres sectores que generan importantes beneficios a cuenta del consumidor. El capítulo 5, "Manipulación política", extrapola este análisis al caso de los procesos electorales, en los que los recursos económicos de cada candidato acaban jugando un papel central en su éxito. El capítulo 6, "Industria alimentaria y farmacéutica y manipulación", entra en el proceso de dos sectores clave en las que los manipuladores deben ser capaces de superar a los reguladores. En el capítulo 7, "Innovación, el bueno, el feo y el malo", discuten la pretensión de la economía standard- sustentada en las ideas de progreso tecnológico de Solow- de que exista una relación lineal entre nuevas ideas y progreso. Una parte de las innovaciones consisten precisamente en nuevas técnicas de manipulación. Por lo que "ahora debemos mirar el crecimiento económico más cuidadosamente, desde una perspectiva más amplia" (p158). El capítulo 8, "Tabaco y alcohol", analiza adecuadamente la relación entre mercado y adicciones. Los capítulos 9 y 10 ("La quiebra como negocio" y "Michel Milken pesca con bonos basura como cebo") ejemplifican dos casos de manipulación en los mercados financieros. Y esta parte se cierra con el capítulo 11 (La resistencia y sus héroes) en los que tratan de explicar cuáles son los agentes que impiden

que esta manipulación este contenida en lo que consideran límites razonables. Sitúan en un plano parecido a los héroes empresariales -los empresarios honrados-, los gubernamentales y los regulatorios. Dedicar un breve espacio a negar que estos últimos acaben siendo "capturados" por los intereses que intentan regular.

La breve tercera parte se inicia con un capítulo de Conclusión, "Nueva Historia en Estados Unidos y sus consecuencias". El objetivo central es resaltar que la historia real del país no puede explicarse sólo por el éxito del libre mercado, por su capacidad de generar por doquier bienestar. Para ellos los mercados son capaces de proveer abundancia pero también manipulación. Y por ello es necesario desarrollar mecanismos sociales contra la misma. También, que las reformas que han permitido embridar las manipulaciones, han surgido de procesos de prueba y error. Lo ejemplifican con tres casos el de la seguridad social, los mercados financieros y la regulación de los procesos electorales.

La obra concluye con un epílogo en el que plantean sus principales conclusiones. Consideran que su trabajo aporta una visión diferente respecto al *mainstream* económico, según el cual "describen los mercados competitivos funcionando <<bien>>, aunque existe la necesidad de intervención para resolver los problemas añadidos de <<externalidades>> y distribución <<injusta>> de la renta" (p. 237). Su trabajo se basa precisamente en mostrar el funcionamiento patológico de los mercados basados en que las personas no se comportan de acorde a los parámetros de la economía neoclásica. "Si la gente no es completamente perfecta, esos mercados competitivos no serán el campo de juego para proveernos de lo que necesitamos y deseamos. También serán el campo de juego para la economía de la manipulación" p. 238. Y al no reconocer esto la ciencia económica deja de tratar el engaño y el fraude. Destacan, también, cómo el reconocimiento de la economía conductual permite discutir y cuestionar el papel del equilibrio en mercados competitivos, el papel de las preferencias reveladas como manifestación de las necesidades verdaderas del consumidor y como su enfoque permite introducir el avance de los estudios psicológicos en el análisis económico.

III

Creo que lo resumido hasta aquí es suficiente para mostrar el interés del libro. Interés que se encuentra tanto en el plano teórico -la combinación de los avances de la psicología en el análisis económico, la demostración del carácter manipulado de muchos mercados- como en el análisis concreto de muchos ejemplos de manipulación en los mercados. La línea de trabajo de estos autores constituye una aportación interesante al análisis crítico del capitalismo y de la propia ciencia económica. En cualquier actividad social en la que los individuos intervienen, es obvio que el conocimiento de sus comportamientos psicológicos debería constituir una parte del análisis. Por esta razón, resulta tan inadecuado el análisis neoclásico basado en el "homo economicus" maximizador de no se sabe qué, asocial (pues sus decisiones no tienen nunca lugar en procesos de interacción) y omnisciente. Ni tampoco resulta satisfactorio un estructuralismo vacío en el que no hay personas. No creo que sea incompatible avanzar combinando análisis macroeconómicos basados en datos estructurales (como hacen autores de las corrientes marxista y post-keynesiana) con el estudio de comportamientos específicos en los que los sujetos tienen diversos grados de interacción.

Considerar los aspectos positivos de la aportación de Akerlof y Shiller no supone, sin embargo reconocer sus limitaciones. La principal es que siguen, en el fondo, apegados tanto a la ciencia económica estándar como fascinados con el capitalismo. Al fin y al cabo su discurso se centra en decir, en general el mercado funciona pero está sujeto a alguna manipulación. Cuando esta manipulación resulta endémica en campos tan importantes como la alimentación, las finanzas o la política y cuando vivimos en un mundo donde la publicidad y el marketing son ubicuos uno debería pensar que la manipulación es potencialmente mucho más general y, por lo tanto, sería hora de replantear con más consistencia tanto la reformulación de la teoría como el propio contenido de las instituciones sociales. Aunque la citan varias veces, tienden a pasar por alto la enorme desigualdad de recursos que caracteriza las sociedades capitalistas reales

(y la dificultad de agregar los intereses de la mayoría de individuos), que refuerzan las posibilidades de manipulación de los mercados. La economía neoclásica ha eludido siempre considerar en serio el tema del poder: competencia perfecta, análisis sólo basado en individuos etc. son formas evidentes de escamotear una sociedad donde predominan los oligopolios, donde la capacidad de agencia de cada persona es muy desigual... Y en este sentido la crítica de Akerlof y Shiller, pese a ser bien intencionada, sabe a poco.

Por último, es asimismo discutible su visión optimista del capitalismo. Tienen razón en que las economías capitalistas de mercado han mostrado una enorme capacidad de proveer de bienes y servicios. Pero sólo lo han llevado a cabo para una parte de la población mundial, con un impacto ambiental insostenible, generando enormes dosis de sufrimiento humano en forma de guerras, explotación laboral y otras desigualdades insoportables. No se trata de pensar en hacer pequeñas correcciones a un mecanismo social benigno, sino de empezar a pensar en propuestas que provean a la humanidad de formas más deseables de funcionamiento social. Tras el fracaso de la experiencia soviética y sus secuelas sabemos que no hay autopistas sin obstáculos hacia una economía del bienestar sostenible y generalizable. Pero quedarse en pensar que el capitalismo actual con retoques basta es otra forma de prolongar la injusticia y apostar por la debacle. La constatación del "equilibrio manipulativo" demanda, en cambio, una reelaboración de todo el funcionamiento económico. Al menos debemos agradecerles a los autores que han añadido un buen ladrillo a la construcción de un pensamiento crítico.