Reseña de libros

AKERLOF, George y Robert SHILLER, 2015, *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception,* Princeton, Princeton University Press. 288 pp.

Los autores, galardonados con el premio Nobel, deliberadamente eligieron un título peculiar en inglés, usando **ph** en vez de **f** para resaltar «la economía de manipulación y decepción» (ambos términos empleados en el sentido de «engaño»), y razón no les falta, puesto que el libro se concentra en la manera en la que las personas son víctimas de engaños en un sistema de «mercados libres» que supuestamente genera tales situaciones. Así, a la vez que los autores expresan su admiración por el libre mercado, en la línea de la economía del comportamiento, presentan casos y ejemplos de engaños en los que caen personas parcialmente informadas y psicológicamente limitadas.

La palabra *phishing* en inglés se refiere originalmente a las formas en las que personas inescrupulosas tratan de engatusar a los usuarios de internet, por lo que los autores emplean la palabra *phools* y no *fools*. Más allá de la semántica, Akerlof y Shiller cuestionan la racionalidad de los agentes económicos en la «economía tradicional» y expresamente desean alertar acerca de las variadas formas en las que se manipula y engaña.

Ellos consideran apropiado crear desde un inicio un muñeco de paja cuando mencionan la «economía tradicional», que no definen, pero parecen referirse a los modelos más elementales en los estudios de economía y de los que típicamente se parte para luego desarrollar modelos más complejos y realistas. Está demás decir que nadie considera que las personas son máquinas calculadoras que toman decisiones completamente racionales en mercados sin costos de transacción, por lo que los autores, convenientemente, al crear tal muñeco de paja, subestiman los avances en la teoría económica, especialmente la economía

Vol. XLIII, N° 79, segundo semestre 2016: páginas 185-204 / ISSN 0252-1865

de las organizaciones y las interacciones entre diversos agentes económicos en presencia de costos de transacción, lo que crea la idea de que están desarrollando temas novedosos.

Akerlof y Shiller distinguen entre *phools* informacionales y *phools* psicológicos. Los primeros son «pescados» porque solo cuentan con información parcial, mientras que los segundos evalúan incorrectamente las opciones disponibles por limitaciones cognitivas o porque son llevados por emociones. El resultado supuestamente es un «equilibrio de pesca» (*phishing equilibrium*) en un sistema competitivo en el que continuamente se da el *phishing*. Bajo su definición de este, los *phools* pierden cuando son engañados.

El libro presenta variados casos y ejemplos interesantes y valiosos de «pesca». Sin embargo, al inicio, trata el caso de las máquinas tragamonedas en los casinos y las consecuencias de la adicción a ellas, no siendo este el mejor ejemplo, ya que su definición de *phishing* no considera que las personas sujetas a engaño puedan ganar como resultado de ello. ¿No será tal vez que, aún si los apostadores pierden dinero, de alguna manera también sienten que ganan porque se entretienen al apostar? Los autores debieron más bien haber presentado, especialmente al comienzo, un caso en que los «pescados» sean indudablemente víctimas del engaño, más que uno en que los primeros suponen que los segundos son engañados, puesto que no todos los que parecen ser *phools* lo son.

Otros ejemplos del libro son más interesantes y relevantes, como los que describen situaciones de *phishing* en el mercado financiero (lo que no debe sorprender, ya que uno de los autores investigó la debacle financiera de 2008), los negocios inmobiliarios, la industria publicitaria, la venta de automóviles (lo que tampoco debe sorprender, porque uno de los autores investigó el así llamado «mercado de los limones» en la venta de automóviles), la industria farmacéutica, los mercados de tabaco y bebidas alcohólicas, la innovación e inclusive los mercados políticos en los que los políticos engañan a los votantes. Sin embargo, muchos de estos casos, pese a su atractivo, no son originales. Akerlof y Shiller repiten casos y ejemplos conocidos que han sido presentados inclusive por décadas (como el daño generado por el consumo de cigarrillos, medicinas fraudulentas y publicidad persuasiva). Con ello, los autores pueden estar dirigiéndose a lectores jóvenes que no conocen o recuerdan casos distantes y a la vez acopian muchos ejemplos para mostrar que el *phishing* puede darse en diversas situaciones.

Un importante concepto en el libro es el de «equilibrio de pesca» (*phishing equilibrium*). Sin embargo, el equilibrio no es cubierto rigurosamente. Por ejemplo, no se describe la competencia que disipa la renta resultante de engañar a las víctimas. Sorprendentemente, la bibliografía no incluye literatura sobre *rent-seeking* o sobre la competencia por disipar las ganancias del *phishing*, que incluye aquella para alertar a las posibles víctimas de las

consecuencias de caer en trampas. Tampoco se presta atención a los *phools* que aprenden de sus errores o a las consecuencias de repetir los experimentos que muestran cómo las personas son engañadas. Es más fácil presentar un engaño al que están sometidos los *phools* que mostrar engaños repetidos. Hubiera resultado valioso analizar el impacto que puede tener el aprendizaje sobre el *phishing* y estudiar detalladamente las condiciones que lo hacen más fácil, quiénes son las personas más propensas a caer una y otra vez en engaños y las características de las situaciones en las que ellos caen en trampas varias veces.

Variados ejemplos en el libro ilustran la importancia de un ordenamiento legal que dificulte el *phishing*, pero no se resaltan casos en los que la regulación introduce nuevos incentivos para el engaño. Los autores muestran un sesgo a favor de la regulación, pese a que muchas organizaciones privadas también pueden actuar contra los engaños. Por ejemplo, juzgan como ilógico el argumento de que no se debe tener estaciones de bomberos, ya que ello llevaría a que las personas se vuelvan menos cuidadosas. Sin embargo, los *phools* pueden alterar su comportamiento debido a que creen que los reguladores los protegen. Además, los autores no estudian la posibilidad de que la regulación pueda desplazar a organizaciones privadas que podrían ofrecer mejor protección. Los autores deberían plantear la dificultad de llegar a un equilibrio cuando la regulación supuestamente defiende a los *phools*. Sería valioso también presentar más casos en los que los mismos reguladores son *phools* o *phishers*, o ambos a la vez, y se enfrentan a situaciones peores si se trata de regular a los *phishers* o proteger a los *phools*, más aún cuando no necesariamente todos pierden con el *phishing*. Por ejemplo, en el capítulo sobre el *phishing* farmacéutico, sería importante evaluar la manera en la que la regulación de medicinas también genera costos a la sociedad. De igual manera a como se sugiere que el Estado debe intervenir para controlar a los *phishers*, ¿por qué no tratar también casos en los que los reguladores son tanto *phishers* como *phools*?

El libro, más que novedoso por sus ideas, es valioso por recopilar variados casos de *phishing*. Las más de 400 referencias bibliográficas en 24 páginas, complementadas con otras 52 páginas de «notas» (que conforman aproximadamente dos tercios del volumen), hacen de *Phishing for Phools* más una bibliografía anotada y una guía de lectura que una novedad. Y si bien algunos lectores pensarán que han sido *phished* al adquirir este libro, pese a las reseñas privadas sobre él, no puede dejarse de recomendar su lectura.

Folke Kafka*
Katz Graduate School of Business, University of Pittsburgh, Pittsburgh

* Correo electrónico: fkafka@katz.pitt.edu
DOI: http: //dx.doi.org/10.21678/apuntes.79.873