

## LARGA VIDA A LA ECONOMÍA CONDUCTUAL

**Armenio Pérez Martínez**

*PhD*

### RESUMEN

El presente artículo aborda los principales retos que la economía conductual debe enfrentar, de cara a su desarrollo como parte del conocimiento científico interdisciplinario en los próximos años. Se analizan cuatro retos y las posibles alternativas de fundamentación teórica, que se convierten en líneas de investigación actuales y futuras. Se fundamenta la idea de que la economía conductual debe desarrollar un sólido cuerpo teórico que supere los conceptos ya tradicionales de racionalidad limitada y sistema dual de razonamiento.

### PALABRAS CLAVE

Economía conductual, Racionalidad limitada, Sistema dual de razonamiento.

### 1. Introducción

La economía ha estado presente en todo el desarrollo social de la humanidad. La manera en que se utilizan los recursos para satisfacer necesidades, unido a la necesidad de desplazarse y la capacidad de producir para su propio beneficio fue ganando en importancia, a tal punto que los aportes científicos de los siglos XVII y XVIII marcaron toda una época, e incluso, llegan hasta nuestros días en la obra de Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, entre otros. Sin embargo, se comparte la preocupación de Edgar Morin al referirse al papel de la economía dentro de las ciencias sociales:

La economía, la ciencia social más avanzada matemáticamente, es la más retrasada social y humanamente, pues se abstrae de las condiciones sociales, históricas, políticas, psicológicas y ecológicas que son inseparables de las actividades económicas... La inteligencia parcelada destruye en embrión toda posibilidad de comprensión y reflexión. Incapaz de enfocar el contexto y el complejo planetario, la inteligencia ciega se vuelve inconsciente e irresponsable. Se ha vuelto mortífera (Morin, 1993, pág. 67).

Acudimos a esta frase para marcar el momento actual que vive la economía, incapaz de anticipar las diversas crisis y sus nefastas consecuencias para la sociedad. Se considera que una de las razones de esta incapacidad se debe a la escasa comprensión del funcionamiento

de la racionalidad humana, al diseño de mecanismos económicos basado en falsos supuestos y la ausencia de confianza entre los distintos actores económicos. Quizá el lector pueda adicionar otros elementos a esta tríada, pero para los fines de nuestro manuscrito estos son los esenciales.

La decisión, la elección o el comportamiento del agente económico se pueden calificar de racional cuando existen un conocimiento total de las opciones y sus resultados, por tanto, es un dominio humano caracterizado por la inexactitud y la subjetividad. El sesgo en sí no es la rareza o el fallo en las predicciones, sino es lo que no se ajusta al modelo explicativo del ser racional ilimitado, es la incompatibilidad con los argumentos explicativos de la teoría.

El comportamiento del agente económico es un componente de la teoría microeconómica. Sin embargo, los avances científicos en economía conductual han realizado sustantivos aportes a las políticas públicas y las finanzas, por lo que también ocupan un lugar dentro de la teoría macroeconómica. El agente económico ha sido considerado erróneamente como racional, sin embargo, realmente son seres maximizadores, optimizadores, o que persiguen el máximo beneficio. Por lo tanto, una parte significativa de los comportamientos y las decisiones que en economía conductual han sido calificados como irracionales, realmente no lo son; solo son carentes de interés maximizador.

Hay muchas cosas en la vida que pasan como las modas. En la economía este fenómeno ocurre con bastante frecuencia y en la ciencia, de igual manera. La economía conductual pudo ser una tendencia más dentro de la economía, pasar desapercibidos sus aportes iniciales; sin embargo, la insistencia de Daniel Kahneman y Amos Tversky hizo que poco a poco se fueran consolidando las ideas y, sobre todo, se tambaleara el supuesto de la racionalidad ilimitada regente en las ciencias económicas.

## 2. Breve recorrido histórico de la economía conductual

Era la década de los setenta y los experimentos sobre economía conductual ganaban espacios dentro de una ciencia que se resistía a modificar algunos de sus conceptos y mecanismos más importantes: mercado, demanda, racionalidad, toma de decisiones. Sin embargo, la capacidad de abrirse paso inicialmente estuvo condicionada por dos elementos esenciales: la interdisciplinariedad y la aplicación del conocimiento generado. En sus inicios desconcertó a los ortodoxos, recibió críticas de los principales referentes de la teoría de la elección racional, los utilitaristas. La resistencia se debe a la capacidad de perseverancia y la humildad que ha caracterizado a los fundadores de la economía conductual: se saben ajenos a los enfoques absolutistas, los 100%, las verdades absolutas, y más cercanos a los fallos, los sesgos, el azar y lo fractal. Romper con los viejos conceptos y explotar al máximo sus nuevos descubrimientos, le ha permitido subsistir y consolidarse dentro de las ciencias económicas.

La mayoría de edad de la economía conductual comienza con el premio Nobel entregado a Kahneman en 2002 (precisamente hace dos décadas). A partir de ese momento, aumentó la visibilidad y reconocimiento de la teoría de los heurísticos y sesgos cognitivos. Richard Thaler aportó mucho a la economía conductual con el paternalismo libertario, la arquitectura de las decisiones y los pequeños empujones (*nudges*), tanto que recibió un Nobel en 2017 y muchos gobiernos, multinacionales, ONG, organismos internacionales, etc., han comenzado a utilizar sus propuestas. Señalo, brevemente, el reconocimiento que ha tenido muy re-

cientemente la experimentación económica en pequeña escala como solución a los problemas de pobreza, salud pública, educación, desnutrición, tal como ha demostrado Esther Duflo (premio Nobel 2019, junto a su equipo de investigación).

## 3. ¿Dónde nos encontramos en materia de economía conductual?

Sería un error no mirar hacia atrás para ver qué ha faltado en el devenir de la economía conductual y cuáles serían sus principales retos. Las ideas deben convertirse en teorías para transformarse de un conocimiento empíricamente aplicable a otro teóricamente generalizable. Es importante señalar que generalizar no es aplicar en todos los contextos por igual (caeríamos en un sesgo cognitivo), sino explicar los hechos, buscar las causas, proponer soluciones. Si bien es cierto que nos faltaría con los dedos de una mano para contar los conceptos desarrollados desde la economía conductual, con las dos manos nos estarían sobrando; incluso, no se encuentra una lógica argumentativa y relacional entre estos conceptos en modelos teóricos que no sean prácticamente los mismos de los años setenta.

Si empleamos el modelo de los cuadrantes de Stokes (1997), estaríamos de acuerdo en que la economía conductual se encuentra a las puertas del cuadrante de Pasteur –investigación basada en conocimiento científico para lograr objetivos de interés social–, dejando atrás la investigación movida por el interés particular del investigador, centrado en productos (cuadrante de Edison). La investigación en economía conductual debe estar inclinada a la solución de los problemas reales de la economía, con un cuerpo teórico propio y establecido, integrando perspectivas metodológicas que se ajusten a la particularidad de la problemática a investigar.

Es necesario, entonces, desvelarnos para encontrar soluciones a algunas contradicciones latentes –visibles o no– dentro de la economía conductual. Por un lado, es necesario revisar y actualizar la teoría fundacional de la economía conductual: los experimentos de Kahneman y Tversky. Si bien en su momento demostraron lo que los economistas clásicos no querían reconocer, hoy día se han vuelto demasiado divulgados, llegando a hastiar

a los lectores que encuentran en cada libro, prácticamente, los mismos ejemplos (obsérvese este señalamiento en Kahneman, 2017; Sunstein y Thaler, 2017; Kahneman, Sibony y Thaler, 2022). Esta revisión conceptual llevaría a consolidar un modelo teórico aceptado en el contexto académico, donde las relaciones entre los conceptos demuestran los vínculos que se manifiestan en la realidad y sirva como sustento racional y crítico para que las tesis doctorales cuenten con marcos teóricos sólidos y académicamente aceptados. Hoy día, en muchos casos, son una mera enumeración de los mismos conceptos y similares experimentos.

Un primer elemento de análisis se refiere a la concepción de la racionalidad humana, explicación que sirve para fundamentar la creación de los distintos mecanismos económicos creados por el propio ser humano. La racionalidad, vista desde la economía convencional, tiene un carácter normativo, porque enfatiza el carácter ideal para la obtención de un tipo específico de comportamiento. La maximización del beneficio genera un umbral de aceptación de la conducta del individuo. Funciona como una especie de darwinismo social: quien no se acerque a la maximización de sus beneficios (agentes económicos, empresas, países) no sobrevivirá.

La racionalidad significa que las acciones de los agentes sean consecuentes entre ellas y con alguna meta (Sen, 1997). Para cualquier concepción económica, la racionalidad es uno de los supuestos más importantes, por la capacidad de predecir el comportamiento del agente económico, la estabilidad en el funcionamiento de los mecanismos económicos y la posibilidad de desarrollar investigaciones experimentales en el campo de la Economía.

La comprensión de la racionalidad, desde la perspectiva de la economía convencional está asociada a la capacidad. *las capacidades son propiedades de entidades y/o variables que contribuyen a la producción de un resultado.* (Ivarola, 2016, pág. 103). Queda claro que contribuir no significa provocar, o sea, no existe una relación causal directa. En el tratamiento de la racionalidad desde la economía conductual existe un aislamiento teórico por parte de los autores clásicos, tratando de estudiar la racionalidad en el estado aislado. Este hecho encierra un sesgo en la teoría que es necesario continuar investigando. La reflexión que proponemos

se centra en que la importancia no está en el aislamiento, sino en el reconocimiento de la complejidad de condiciones y mecanismos en los que se manifiesta la racionalidad del agente económico.

La racionalidad funciona, como criterio de análisis del funcionamiento económico, únicamente bajo condiciones de *ceteris paribus*. Esta genera que no existan condiciones externas que afecten la manifestación de las regularidades a partir de la capacidad de la racionalidad. La nueva explicación no se sostiene por la anulación de factores, sino por la complementariedad de capacidades, no por generar más *ceteris paribus* (que es lo que garantiza capacidad de predicción y explicación científica en Economía) sino por la presencia de nuevas condiciones. No es lo mismo minimizar o eliminar todos los demás factores, que generar condiciones para la aparición. Ciertas condiciones tienen que cumplirse para que se obtenga un resultado.

Por otro lado, considero que se requiere revisar la teoría dual de razonamiento (Sistemas 1 y 2, o Econ y Human). No podemos caer en el reduccionismo cartesiano y he defendido esta idea en otros artículos: hay una franja donde la normalidad nos hace ser aceptablemente racionales como para vivir en sociedad de consumo y cometer fallos, que, si bien son predecibles, también nos resultan apetecibles. Reconocer este aporte dentro de la economía conductual permitiría a los principales detractores de la idea de la racionalidad limitada, revisar los mecanismos subyacentes en el funcionamiento de las estructuras económicas creadas por el ser humano.

Sunstein y Thaler (2017, pág. 35) se hicieron la misma pregunta que hoy planteamos en este artículo:

¿Cómo es posible que seamos al mismo tiempo tan listos y tan tontos? Muchos psicólogos y neurocientíficos han coincidido en una descripción del funcionamiento del cerebro que nos ayuda a comprender estas contradicciones aparentes. Su enfoque implica la distinción entre dos tipos de pensamiento: uno intuitivo y automático y el otro más reflexivo y racional.

Existen cuestiones como el sistema dual de razonamiento, afirmado a pies juntillas por todos los autores clásicos de la economía conductual, que han

cumplido una función heurística de simplificar el análisis de la situación real. La idea de la dualidad se asemeja mucho a la propuesta de la inteligencia artificial: reconocer que somos autómatas. Se considera que:

La introducción de numerosas distorsiones asumidas en los modelos económicos ha generado un interesante debate respecto de si estos nos informan algo sobre el mundo de la gente genuina, del trabajo, de la producción, etc., o si son simplemente juegos intelectuales o mundos imaginarios sin ninguna utilidad para propósitos más pragmáticos, como explicar ciertos procesos socioeconómicos o aplicar una determinada política (Ivarola, 2017, pág. 2).

Con anterioridad he señalado que es imposible integrar ambos sistemas en un mismo comportamiento humano (aporte de la economía conductual al descubrir la existencia de ambos polos de la racionalidad en el comportamiento); sin embargo:

La principal insuficiencia argumentativa se manifiesta al explicar el cambio entre un sistema y otro, lo cual no queda claramente justificado en la obra de los autores de la economía conductual, permaneciendo la idea de saltos y anulación entre los sistemas reflexivo y automático según la dificultad de la tarea a realizar (Pérez y Rodríguez, 2022a, pag. 381).

Urge atender un tercer reto relacionado con la metodología y la formación en economía conductual. Es necesario dejar atrás la experimentación ingenua y vaga que demuestra lo que ya está reconocido, para aumentar la aplicación en políticas públicas, instituciones financieras, sanitarias, fiscales, entre otras. En la formación de los servidores públicos es imprescindible que aprendan a conocer al ser humano desde esta postura, valiosa académicamente y útil desde la práctica, para alcanzar soluciones a los problemas sociales y mejorar la felicidad y el bienestar social.

Un cuarto reto se encuentra vinculado con el empleo de escalas de medición dentro de la economía conductual. Se considera que resultará muy escabroso separarse de la tendencia de utilizar escalas numéricas y concepciones estadísticas para la realización de ex-

perimentos económicos dentro de la economía conductual. Los métodos cuantitativos aplicados a las realidades humanas logran la deconstrucción de los individuos, en palabras de Castel, *ya no hay individuos de carne y hueso, sino una nube de correlaciones estadísticas* (2010, pág. 32).

Se aprecia que estos no permitirán la exploración total de los procesos de decisiones, los juicios y el razonamiento del agente económico. Su propia naturaleza es contraria al funcionamiento del cerebro humano y la concepción de la mente. Como plantea Han: *Hoy se trata a los hombres y se comercia con ellos como paquetes de datos susceptibles de ser explotados económicamente* (2014, pág. 98). Aquí se propone desarrollar una concepción dimensionétrica, en lugar de una estadística. En estos momentos nos encontramos trabajando en esta propuesta.

La dimensiometría (concepto que no aparece en los buscadores de Google) es un concepto que necesariamente se debe de impulsar dentro de la economía conductual. Su aplicación en situaciones donde el ser humano común no pueda manifestarse competentemente a partir de las condiciones del entorno, la información que posee y los mecanismos psicológicos que posea. Por lo tanto, si el dominio matemático es exacto, la dimensiometría es proximal, pero más fácil de manejar para los seres humanos. Los principales aportes del desarrollo y aplicación de las escalas dimensionétricas están relacionados con la realización de nuevos experimentos económicos, así como para investigar en áreas pobres, con bajos niveles de escolarización (Pérez y Rodríguez, 2021, 2022b).

Los recientes estudios de ruido, como complemento de los heurísticos y sesgos cognitivos, no debe llevarnos a considerar que se ha avanzado tanto en materia de nuevo conocimiento: solo se ha descubierto algo y se está explorando (Kahneman, Sibony y Sunstein, 2022). Su complemento integra una nueva oportunidad para estructurar todo un amplio abanico de posibilidades para desarrollar modelos explicativos del comportamiento económico desde la economía conductual. Esta tarea considero que es el principal reto para la consolidación para esta área del saber en los próximos veinte años.

#### 4. Conclusiones

Larga vida a la economía conductual..., pero acompañémosla. Su aplicación y resultados están claros. Expliquemos los fenómenos y construyamos conocimiento científico, generalizable y refutable, que se comparta y se difunda con la misma fuerza que los manuales de economía clásicos. Hagámosla más humana, más parecida a la propia vida azarosa y compleja, sin predeterminaciones. Vale la pena que dediquemos los próximos veinte años a intentar acercarnos a estos retos.

Renovar el conocimiento sobre economía conductual es darle vitalidad a un área del conocimiento que está llamada a atender los problemas económicos desde una perspectiva humana, una perspectiva centrada en la naturaleza de la racionalidad, las decisiones y los juicios, siendo consecuentes con lo descubierto por Kahneman y Tversky, y que se ha seguido desarrollando, pero requiere de un impulso sistematizador. Hay que lograr que las ideas novedosas, como las escalas dimensionales para una mejor toma de decisiones, se empleen como se ha venido haciendo en la política pública en materia de salud, educación, recaudación fiscal, donaciones de órganos, prevención de accidentes de tránsito.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Castel, R. (2010), *El ascenso de las incertidumbres: trabajo, protecciones*, Estatuto del individuo. FCE.
- Han, B.-C. (2014), *Psicopolítica: Neoliberalismo y nuevas técnicas de poder*, Herder Editorial.
- Ivarola, L. (2016), «Máquinas nomológicas, modelos e intervención: su problemática en el campo de lo social», *Trans/formação*, 39 (2), 101-118. <https://doi.org/10.1590/S0101-31732016000200006>.
- Ivarola, L. (2017), «La incompatibilidad de la incertidumbre en Economía con la lógica del *homo economicus* y con la construcción de sistemas cerrados», *Cinta de Moebio*, 58, 1-12. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10151254001>
- Kahneman, D. (2017), *Pensar rápido, pensar despacio*. Bogotá: DeBolsillo.
- Kahneman, D.; Sibony, O. y Sunstein, C. R. (2022). Ruidos: un fallo en el juicio humano. Debate.
- Morin, E. (1993), «El desafío de la globalidad», *Archipiélago*, 16, 66-72.
- Pérez, A. y Rodríguez, A. (2021), «¿Es transferible el conocimiento de economía conductual a investigaciones sobre pobreza extrema?», *Behavior y Law Journal*, 7 (1), 78-85. 10.47442/blj.v7.i1.81.
- Pérez, A. y Rodríguez, A. (2022a), «Economía conductual: concepción teórica para comprender de comportamiento económico», *ESPOCH Congresses: The Ecuadorian Journal of S.T.E.A.M.*, 2 (2), 372-393. <https://knepublishing.com/index.php/espoch/article/view/11403>.
- Pérez, A. y Rodríguez, A. (2022b), «Vacunación contra la covid-19, comportamiento humano y política pública analizados desde la economía conductual», *Revista Cubana de Salud Pública*, 48 (4), e3436. <http://www.revsaludpublica.sld.cu/index.php/spu/article/view/3436>.
- Sen, A. (1997), *Bienestar, justicia y mercado*. Paidós.
- Stokes, D. E. (1997), *Pasteur's Quadrant-Basic Science and Technological Innovation*, Brookings Institution Press.
- Sunstein, C. y Thaler, R. (2017), *Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*, Penguin Random House Grupo Editorial, S.A.S.