

**Del Homo Economicus a la Economía Comportamental. Un análisis
epistemológico del cambio de paradigma**

Gustavo Adamovsky
gadamo@gmail.com

Fecha de Recepción: 25-04-2019

Fecha de aceptación: 23-10-2019

Resumen

Históricamente, y hasta el día de hoy, las ciencias económicas han basado sus teorías en un paradigma en el que los tomadores de decisiones realizan sus elecciones en un marco de racionalidad. La sumatoria de errores notorios y del avance de las ciencias del comportamiento, hizo que determinados pensadores se dedicaran a investigar con mayor profundidad los aspectos no racionales involucrados en la toma de decisión de los agentes económicos. El presente trabajo realiza un análisis epistemológico que parte del enfoque neoclásico de índole más ortodoxo, al enfoque conductual, que conlleva a un cambio paradigmático.

Palabras clave: Economía Conductual; ciencias del comportamiento; psicología económica; toma de decisiones

Abstract

Historically and to the present day, Economic Sciences theories have been based on a paradigm in which decision makers choices are made within a rational framework. The sum of significant errors and the progress in Behavioral Sciences led some thinkers to research about the non-rational aspects involved in economic agents decision making processes in greater depth. This work makes an epistemological analysis with the

neoclassical point of view -of a more orthodox nature- as a starting point, ending with the behavioral approach, which leads to a change of paradigm.

Keywords Behavioral Economy; behavioral sciences; economic psychology; decision making

Resumo

Historicamente, e até hoje, as ciências econômicas basearam suas teorias em um paradigma no qual, os tomadores de decisão, fazem suas escolhas em uma estrutura de racionalidade. A somatória de erros notórios e o avanço das ciências comportamentais levaram certos pensadores a investigar com maior profundidade os aspectos não racionais envolvidos na tomada de decisão dos agentes econômicos. O presente trabalho faz uma análise epistemológica que parte da abordagem neoclássica de natureza mais ortodoxa, à abordagem comportamental, que leva a uma mudança paradigmática.

Palavras-chave Economia Comportamental; ciências comportamentais; psicologia econômica; tomada de decisão

Introducción

Las teorías económicas, desde sus inicios, se han basado en la hipótesis de la racionalidad en la toma de decisiones por parte de los diferentes actores económicos, bajo el supuesto de que estos últimos siempre estaban en la búsqueda de la maximización de sus utilidades. Estas teorías fueron cuestionadas por diversos autores en las últimas décadas, llevando de a poco al establecimiento de un nuevo paradigma, basado en las ciencias del comportamiento.

Si bien es verdad que pensadores económicos reconocidos, como Adam Smith, Jeremy Bentham, Francis Edgeworth, Vilfredo Pareto, Irving Fisher y John Maynard Keynes, han escrito sobre la importancia de la psicología en las decisiones económicas de las personas, la Economía Conductual, también llamada Economía del Comportamiento, surge a raíz del pensamiento de varios autores en oposición a la forma ortodoxa de entender la economía, basada en el concepto en el cual la toma de decisiones de la humanidad era básicamente racional.

En este sentido, en las últimas décadas se ha visto un cambio en la forma de entender al ser humano como tomador de decisiones económicas. Es amplia la bibliografía y los autores relacionados directa o indirectamente con lo que se denomina Economía del Comportamiento. Tal es la relevancia que ha representado esta nueva tendencia, que en el año 2002 el premio Nobel de economía fue otorgado al psicólogo estadounidense-israelí Daniel Kahneman por sus investigaciones sobre el comportamiento económico del ser humano y vincularlo con aspectos psicológicos. Recientemente, en el año 2017, se le otorga el mismo premio a otro referente de esta corriente, el economista Richard Thaler.

El presente trabajo está enfocado en mostrar el cambio de paradigma respecto a la comprensión acerca de cómo las personas toman decisiones económicas, pasando de esa visión racionalista de muchas teorías económicas a una perspectiva comportamental de las nuevas tendencias del pensamiento económico.

Dentro de las ciencias sociales, las ciencias económicas se destacan por ser las más estrictas en cuanto a su matriz epistémica, por lo que este cambio de paradigma puede representar una revolución toda vez que afecta al mismo sistema que está estudiando.

En las ciencias sociales, el conocimiento que se produce forma él mismo un componente importante de los sistemas en estudio. Así, por ejemplo, las teorías económicas pueden tener efecto en la forma como los individuos operan en el mercado, de modo que un cambio en la teoría puede producir un cambio en el sistema económico que se está estudiando. (Chalmers, 2000, p.151).

La epistemología de la economía neoclásica siempre ha sido extremadamente evasiva al cambio de paradigma. De hecho, la teoría económica se articula como una imitación de la física newtoniana aplicada a los hechos económicos, por lo cual, “el paradigma kantiano como correlato epistemológico de la mecánica vectorial, va a ser la norma que revestirá de validez y dará la distinción de ciencia, a la economía” (Abreu, 2014, p.12).

En la teoría económica podemos distinguir básicamente 2 enfoques bien diferenciados, la microeconomía y la macroeconomía. En el presente trabajo se pondrá un mayor foco en la primera, la microeconomía, debido a que se estudiará el comportamiento y toma de decisiones de los agentes individuales, con énfasis en los consumidores.

La economía ortodoxa y la elección racional

La economía ortodoxa neoclásica quizás sea la más desarrollada y enseñada en las universidades. Los teóricos de esta corriente asumen un comportamiento racional de los agentes económicos, lo cual hizo que durante aproximadamente 200 años los pensadores de esta disciplina trabajaran bajo el paradigma de la elección racional. Tal como señalara

Kuhn, (2004) “Una de las cosas que adquiere una comunidad científica con un paradigma, es un criterio para seleccionar problemas que, mientras se dé por sentado el paradigma, puede suponerse que tienen soluciones” (p.71)

Si bien hubo pensadores como Platón, Aristóteles, Pitágoras, entre otros, que han abordado, de manera poco profunda, cuestiones económicas, se considera a Adam Smith como el fundador de la economía como ciencia. Desde este momento se ha comenzado a elaborar un marco conceptual formal, y uno de sus ejes centrales es exponer los hechos económicos como consecuencia de las elecciones racionales de los actores bajo el supuesto de la búsqueda de la maximización de la utilidad (Maletta, 2010, p.9). A este supuesto, se le debe sumar el de contar con información plena. De esta manera gran parte de los economistas consideran que pueden predecir las decisiones que tomarán los diferentes agentes. “Es por esto que la actitud del economista respecto a su arte de teorización, consiste en gran parte, de la ideación de medios que permiten dar un aire de exactitud y de rigor a nociones esenciales e incurablemente imprecisas” (González Gómez, 2000, p.49)

Una de las causas por la cual el concepto de la toma de decisiones absolutamente racional se mantuviera por tanto tiempo fue que no existía otra propuesta potente que ofreciera algo diferente. Elster (1989) señaló "El privilegio explicativo de la racionalidad se basa en dos razones: [...] la racionalidad está supuesta por cualquier teoría de la motivación, mientras que la racionalidad misma no supone nada más [y] aunque la racionalidad puede tener sus problemas, la oposición está en peores condiciones" (Citado en García Martínez, 2004, p.141).

Los pensadores neoclásicos consideran que el comportamiento de los agentes es predecible utilizando herramientas matemáticas trabajando los supuestos de la

racionalidad económica que busca en todo momento la maximización de las utilidades, y un segundo supuesto que es el del interés personal, o sea que el decisor siempre está en la búsqueda de su interés individual (Hoevel, Zanotti, & Crespo, 2007, p.41).

La importancia que se le da a la cuantificación en la economía, hace que en apariencia sea una ciencia exacta, o al menos eso creen varios economistas, pero las evidencias empíricas demuestran que está lejos de serlo. Más allá de estas evidencias que han demostrado que el mercado se comporta como un sistema dinámico de equilibrios inestables, la imagen de una mano invisible que tenderá siempre al equilibrio, es una idea que continúa vigente.

“La falta de evidencia empírica de este fundamento sobre el cual se siguen construyendo complejos modelos basados en la lógica matemática y, en línea general, la derivación de teorías a través de la manipulación lógica de enunciados y axiomas que se resisten a ser falsados, dan prueba del carácter apologético de la teoría económica”
(Abreu, 2014, p.14)

La Racionalidad limitada de Herbert Simon

Richard Thaler (2018) nos recuerda 3 conceptos, exceso de confianza, aversión a la pérdida y autocontrol que Adam Smith esbozaba incipientemente, relacionados con lo que muchos años después se diera a llamar Economía del comportamiento. Sobre el primero de estos conceptos Smith (1776, p. 1) señaló que “la petulante presunción que la mayoría de los hombres tiene de sus propias capacidades”, hace que sobrevaloren sus posibilidades de éxito. En relación al concepto de aversión a la pérdida, Smith (1759, pp. 176-177) escribió que “el dolor es, en la mayoría de los casos, una sensación más

punzante que el placer opuesto y correspondiente”. Por último, en alusión al autocontrol, que en Economía Comportamental se denomina “sesgo del presente”, Smith (1759, p. 273) señaló: “El placer que disfrutaremos dentro de diez años nos interesa muy poco en comparación con el que podemos disfrutar hoy”

Como se ve en el párrafo anterior, Adam Smith, al igual que otros economistas, daban indicios de cierta importancia de los aspectos psicológicos en el accionar de los actores económicos, pero sin profundizar en el tema.

Uno de los primeros pensadores en enfrentar conceptualmente este paradigma fue Herbert Simon, acuñando el concepto de Racionalidad Limitada, rechazando los supuestos imperantes en la economía del siglo XX. Hay quienes consideran que su propuesta y forma de pensar la economía produjo algo parecido a lo que Thomas Kuhn generó en su contexto.

El atractivo de la obra de Herbert A. Simon puede compararse en el contexto de la teoría económica a la notable influencia de Thomas S. Kuhn en la historiografía de las ciencias naturales. Si bien Kuhn concentró sus esfuerzos en identificar aspectos diacrónicos de la racionalidad en el desarrollo de las teorías físicas, Simon es reconocido por una amplia trayectoria multidisciplinaria que incluye racionalidad económica, teoría de las organizaciones, administración pública, filosofía de la evolución, modelos de programación e inteligencia artificial. Kuhn y Simon son herederos y protagonistas de una de las etapas más decisivas del conocimiento científico y la naturaleza de la comprensión humana (Estrada Gallego, 2007, p.171).

Para Herbert Simon los agentes económicos no cuentan con la capacidad suficiente para poder procesar grandes cantidades de información, analizarlas y comprenderlas, y de ahí surge el término Racionalidad Limitada. Las personas toman muchas de sus decisiones de forma parcialmente racional, siendo incapaces de poder comprender en su totalidad la complejidad de los aspectos a estudiar y la interrelación sistémica de sus elementos, y por esta razón no suelen ser decisiones óptimas sino solamente satisfactorias.

Una de las virtudes del pensamiento de H. Simon es el de haber generado una disrupción en el pensamiento económico establecido, al investigar lo que Kuhn define como anomalías, que conllevan a generar las revoluciones científicas.

En esas y en otras formas, la ciencia normal se extravía repetidamente. Y cuando lo hace —o sea, cuando la profesión no puede pasar por alto ya las anomalías que subvierten la tradición existente de prácticas científicas— se inician las investigaciones extraordinarias que conducen por fin a la profesión a un nuevo conjunto de compromisos, una base nueva para la práctica de la ciencia. Los episodios extraordinarios en que tienen lugar esos cambios de compromisos profesionales son los que se denominan en este ensayo revoluciones científicas. Son los complementos que rompen la tradición a la que está ligada la actividad de la ciencia normal (Kuhn, 2004 p.27).

Herbert Simon no fue quien comenzó a investigar y mencionar la importancia de tener en cuenta los elementos subjetivos en el análisis económico, pero es meritorio su planteo, dado que generó una discontinuidad del pensamiento microeconómico reinante

para dar los pasos iniciales a un inédito diseño conceptual que con el tiempo se transformaría en una de las bases de una nueva corriente de pensamiento cuyo eje central era la el estudio de los elementos constituyentes, más allá de los racionales (aunque los incluye), que intervienen en el comportamiento y la toma de decisión por parte de los agentes económicos.

La Economía del Comportamiento

La Economía del Comportamiento, también llamada Economía Conductual, busca comprender la toma de decisiones de los actores a partir de investigar aspectos psicológicos, sociológicos, antropológicos y otros enmarcados dentro de las denominadas Ciencias del Comportamiento. Sus estudios sobre economía se basan en la evidencia, la cual brinda la información empírica necesaria, y de la cual se alimenta y desarrolla la teoría.

Como se mencionó previamente, Herbert Simon es quien generó la ruptura del paradigma existente, pero quienes terminaron de darle forma al nuevo paradigma fueron Daniel Kahneman y Amos Tversky, quienes son considerados como los precursores de la Economía Comportamental. Como sucede en toda revolución científica, estos paradigmas han batallado por su permanencia.

Como la elección entre instituciones políticas que compiten entre sí, la elección entre paradigmas en competencia resulta una elección entre modos incompatibles de vida de la comunidad. Debido a que tiene ese carácter, la elección no está y no puede estar determinada sólo por los procedimientos de evaluación característicos de la ciencia normal, pues éstos dependen en parte de

un paradigma particular, y dicho paradigma es discutido. (Kuhn, 2004, p.151)

Las investigaciones de Kahneman y Tversky tomaron como hipótesis nula la decisión racional de los agentes económicos, y aunque su idea inicial era que su exploración contribuyera a la psicología, sus conclusiones han resultado ser un gran aporte a las ciencias económicas. Muchos economistas han criticado estas investigaciones, pero como señala Kahneman, (2003),

A menudo, los economistas critican la investigación psicológica por su propensión a generar listas de errores y sesgos, y por su fracaso a la hora de ofrecer una alternativa coherente al modelo del agente racional. Esta queja solamente está justificada en parte: las teorías psicológicas del pensamiento intuitivo no pueden competir con la elegancia y la precisión de los modelos normativos formales de la creencia y la elección, pero esto es simplemente otra forma de decir que los modelos racionales no son realistas desde una perspectiva psicológica.

Fueron tan relevantes las investigaciones centradas en constituir la integración de la psicología con la economía, con un fuerte enfoque en cuestiones relacionadas con el juicio subjetivo y la toma de decisiones en situaciones de incertidumbre, que le valieron el otorgamiento del Premio Nobel de Economía en el año 2002, con el dato llamativo de provenir Kahneman de la psicología. Uno de sus mayores aportes junto a Tversky, ya fallecido para el momento de la entrega del premio, fue la denominada Teoría de las Perspectivas.

Una de las grandes virtudes de los planteamientos realizados por Daniel Kahneman y Amos Tversky es que sus investigaciones tuvieron un carácter netamente empírico, que produjo un quiebre en la metodología vigente en ese momento, que asumía un comportamiento casi exclusivamente racional de los agentes económicos. En este sentido, la Economía Comportamental busca encontrar las diferentes heurísticas y sesgos cognitivos en el decisor para delinear una mayor comprensión de las razones de su comportamiento.

Las heurísticas representan al grupo de procedimientos que bajo una determinada estructura pretende, mediante resultados empíricos admisibles, dar una respuesta aceptable a una situación específica. Para ello deben cumplir el menos con las siguientes características para reforzar su validez: poder ser aplicadas a diferentes problemas, tener la posibilidad de ser comprobadas en un conjunto amplio de experiencias, arrojar resultados parecidos en cada situación de análisis semejante. (Toledo, 2009). Las heurísticas nos permiten resolver temas que por sus peculiaridades son complejos de ser abordados por otras técnicas.

Los sesgos cognitivos actúan como distorsionadores del proceso de razonamiento lógico, que llevan a tomar decisiones erróneas en diversos casos, pero fundamentalmente en aquellos que requieren una resolución más inmediata, dado que modifican la forma en que percibimos la realidad. Este fenómeno surge por la necesidad, en muchos casos, de tomar decisiones inmediatas que por su complicación resultaría impracticable de otra forma, que no implique subjetividades, analizar toda la información. Muchas veces lleva a que el agente económico cometa errores, pero con el tiempo la intuición se suele afinar y lleva a minimizar las imperfecciones.

Kahneman ha logrado fusionar el pensamiento económico neoclásico que se basa fundamentalmente en la racionalidad, con las nuevas tendencias que consideran a la conducta y la subjetividad como elementos fundamentales para el análisis de los tomadores de decisión. Él identifica en las personas dos sistemas genéricos de función cognitiva, a los que denomina Sistema 1 y Sistema 2, que se corresponden con la intuición y el razonamiento respectivamente, lo cual denota la integración de ambas formas de pensamiento.

Conclusión

El recorrido y evolución del pensamiento económico nos ha llevado a encontrar un cambio paradigmático que ha revolucionado la manera de entender al agente económico tomador de decisiones. A partir de la interpelación epistemológica, se replantean las fuentes de los modelos que explicaban la economía, pasando de la teoría neoclásica más racionalista a una postura de observación mucho más realista y empírica de comportamiento de los seres humanos. “La epistemología es la rama reflexiva de la economía, que trata sobre las hipótesis y sobre los modelos explicativos de dicha ciencia. A su vez, reflexiona también acerca de los métodos que utiliza la ciencia económica para llegar a estas hipótesis con el fin de aplicarlos a los fenómenos, a las políticas y a la praxis económica” (Hoevel et al., 2007, p.47)

Previo al cambio de paradigma en la economía, específicamente en la microeconomía, la teoría dejaba de lado elementos fundamentales que hacían que la abstracción vigente, la de la toma de decisiones racional, fuera incompleta y por lo tanto incorrecta. La sinergia entre la economía y la psicología le otorgó un nuevo status a la ciencia, llevándola a una comprensión mucho más acabada del comportamiento del

decisor. El reduccionismo del supuesto racional, afectaba seriamente a la ciencia. Como señala Oskar Morgenstern “Las simplificaciones radicales son admisibles en ciencia en tanto y en cuanto no vayan contra la esencia del problema dado” (Citado en Hoevel et al., 2007, p.49)

La Economía del Comportamiento ha favorecido a mostrar las limitaciones de la investigación microeconómica neoclásica, venciendo el paradigma que tuvo vigencia por mucho tiempo, que es el de la teoría de la elección racional. El cambio de paradigma abre la posibilidad de nuevas investigaciones microeconómicas que tomen en consideración las características propias del ser humano dejando lado las simplificaciones mencionadas previamente.

Bibliografía de referencia

Abreu, P. A. (2014). Crítica a la epistemología de la economía neoclásica. *Sapiens*, 15(1), 11-32.

Chalmers, A. (2000). *¿Qué es esa cosa llamada ciencia?: una valoración de la naturaleza y el estatuto de la ciencia y sus métodos*. Madrid: Siglo XXI de España Editores.

Estrada Gallego, F. (2007). Herbert A. Simon y la economía organizacional. *Cuadernos de Economía*, 26(46), 169-198.

García Martínez, J. S. (2004). Distintas aproximaciones a la elección racional. *Revista Internacional de Sociología*, 62(37), 139-173.

González Gómez, N. (2000). ¿El consenso sobre la racionalidad económica? *Estudios Gerenciales*, 76, 49-60.

Hoevel, C., Zanotti, G., & Crespo, R. F. (2007). ¿Qué antropología es necesaria para una Epistemología de la Economía? *Revista Cultura Económica*, 68, 47-58.

Kahneman, D. (2003). Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual. *Revista Asturiana de Economía*, 28, 181-225.

Kuhn, T. (2004). *La estructura de las revoluciones científicas*. México: Fondo de cultura económica.

Maletta, H. (2010). La evolución del Homo economicus: problemas del marco de decisión racional en Economía. *Economía*, 33(65), 9-68.

Thaler, R. H. (2018). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9.

<https://doi.org/10.18601/01245996.v20n38.02>

Smith, A. (1981). *The theory of moral sentiments* [1759]. Indianapolis: Liberty Classics.

Smith, A. (1981). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* [1776]. Indianapolis: Liberty Classics.

Toledo, R. A. R. (2009). Heurísticas en las ciencias económicas y sociales, una visión práctica. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 15(1), 135-164.