

# Economía conductual, principios generales e implicaciones

Gustavo A. Esguerra<sup>1</sup>  
*Universidad del Rosario, Colombia*

## Resumen

Se presenta una revisión general sobre el campo de estudio denominado economía conductual a partir de la propuesta inicial de Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979; 1982; 1984); esta ha resultado útil para la comprensión de diferentes aspectos del comportamiento humano en contextos de toma de decisiones y, en particular, para la economía en el campo de investigación experimental. Se señalan los principios y objetivos generales del modelo desarrollado, así como la metodología general que se ha utilizado en las principales investigaciones. Así mismo, se presentan las implicaciones de este modelo para estudios futuros y su aplicación práctica.

*Palabras Clave:* Economía conductual, conducta, comportamiento, toma de decisiones, incertidumbre, cognición.

## Abstract

An overview of the field of study called behavioral economics is presented, taking the initial proposal of Daniel Kahneman and Amos Tversky (1979; 1982; 1984) as point of departure. It has been useful for understanding different aspects of human behavior in the context of decision-making -and particularly to the field of experimental research in economics-. The general objectives and principles of the developed model as well as the general methodology used for research are presented. Moreover, the model's implications for future studies and its practical application are included.

*Keywords:* Behavioral Economics, conduct, behavior, decisions, uncertainty, cognition.

Recibido: 22 de Febrero de 2016

Aceptado: 08 de Abril de 2016

1. Profesor Principal, Escuela de Administración – Universidad del Rosario (Bogotá – Colombia), [esguerra.gustavo@urosario.edu.co](mailto:esguerra.gustavo@urosario.edu.co)

## Introducción

El objetivo de este ensayo es presentar y describir algunas de las ideas de la llamada economía conductual (que si bien no es un campo nuevo, sí da cuenta de un acercamiento cada vez mayor de las disciplinas del comportamiento humano en cuanto a conceptualizaciones, teorías y metodologías de investigación), expresadas en la perspectiva de Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979; 1982; 1984). Estos autores han propuesto integrar principios y percepciones de la psicología cognoscitiva al análisis económico, especialmente los fenómenos del juicio humano y de la toma de decisiones económicas bajo condiciones de incertidumbre. Se pretende hacer una aproximación introductoria y general, así como una breve discusión sobre las implicaciones de la economía conductual en los contextos académicos y de dirección.

Desde hace varios años se ha reconocido, tanto a nivel de investigación académica como aplicada, que muchos de los estudios realizados por Kahneman y Tversky (autores que trabajaron en conjunto por varios años, involucrando el saber de las ciencias cognoscitivas a la teoría económica) demuestran que el paradigma económico tradicional no ha logrado analizar ni comprender completamente el comportamiento humano.

También se han aceptado algunas de sus estrategias metodológicas. Esto ha permitido proveer a la economía de importantes elementos para enriquecer sus análisis, partiendo ya no exclusivamente de la perspectiva deductiva-axiomática clásica, sino de una visión inductiva de la realidad, en la que las tesis no son teoremas, sino sistemáticas verificaciones empíricas (De Pablo, 2005) y con la que los modelos propuestos corroborados con experimentos particulares, llamados por ellos “demostraciones”, han evidenciado su fortaleza.

Tal consideración, puede afirmarse, es una de las características que el modelo de estos académicos muestra, pues si bien el abordaje de los problemas de conocimiento sobre la economía se realizó por parte de muchos estudiosos utilizando demostraciones, es con esta propuesta contemporánea en particular con la que la apropiación metodológica se hace más rigurosa y especialmente útil para la explicación de muchos de los fenómenos del comportamiento económico.

De manera general, lo que Kahneman y Tversky (1979, 1982, 2000) pretenden es una aproximación desde

la teoría económica a la cotidianidad humana, a sus prácticas e interacciones de intercambio y de relación con los bienes, considerando la complejidad presente en los juicios y aspectos relacionados con la percepción, los heurísticos de conocimiento, la representatividad, el bienestar y la reciprocidad y cómo estos influyen decisivamente sobre los razonamientos de las personas cuando deben tomar decisiones económicas (Quintanilla, 2002). La línea de investigación que adelantaron por varios años procuró obtener un mapa de la racionalidad limitada, explorando las inclinaciones sistemáticas que separan las creencias de la gente, las elecciones hechas desde las creencias óptimas y las elecciones asumidas desde modelos de agente racional.

Kahneman (2003) señala el modelo de agente racional como punto de partida de muchos de sus estudios y la principal fuente de formulación de la hipótesis nula; también menciona que ellos vieron su investigación inicialmente como una contribución a la psicología con un posible aporte a la economía como segundo beneficio, pero en la conversación interdisciplinaria con economistas, la psicología comenzó a verse como una fuente útil de supuestos para la teorización económica, e indirectamente como una fuente de hipótesis para la investigación en economía desde la cual se ha venido desarrollando activamente la economía conductual.

Es claro que en varios de los estudios adelantados por Kahneman y Tversky (1979, 1982, 1984, 1996 y 2000) se ha discutido y evidenciado que los razonamientos de los seres humanos son mucho más complejos que los que propone el modelo de egoísmo maximizador. En tales estudios también se ha argumentado que los procesos cognoscitivos que involucran la percepción, la memoria, el lenguaje y la intuición, entre otros, son los que más se utilizan al hacer cálculos en transacciones económicas y; por último, se ha demostrado que existe una aversión a las pérdidas, que es particular en el proceso del pensar humano.

Entre los factores cognoscitivos sobre los que trabajaron durante varios años Kahneman y Tversky, y con los que sustentaron en gran medida su teoría, se encuentran el de los heurísticos y el de los sesgos cognitivos. La idea central es que cuando las personas hacen juicios en condiciones de incertidumbre, por lo general se basan en “atajos” que simplifican el proceso más que en el procesamiento organizado, formal o probabilístico. Desde la lógica formal se asume que frente a un problema se

utilizan estrategias que aseguran la resolución del mismo a partir del seguimiento de reglas específicas, mientras que los procedimientos heurísticos se dirigen a la solución del problema, sin una justificación estructurada particular; es decir, son juicios intuitivos que se basan en conocimiento parcial o en supuestos que pueden ser apropiados algunas veces, pero otras no. En otras palabras, no existe una lógica formal ni absoluta que los determina (Kahneman y Tversky, 1996, 2000).

Sobre tales factores heurísticos, ya algunos autores como P. Meehl, W. Edwards y H. Simón (Katona, 1965), habían hecho aproximaciones, coincidiendo en que una total racionalidad no correspondía a la realidad de los juicios humanos. Esto le da fundamento al concepto de racionalidad limitada, la cual postula que cuando las personas toman decisiones económicas, no optimizan, como propone la teoría económica neoclásica, sino que buscan satisfacción (Kahneman, 2003). Esta idea condujo a Kahneman y Tversky a desarrollar su perspectiva, en donde la intuición comenzó a ser un elemento central de investigación y sobre la que se identificaron los principios heurísticos, los cuales demostraron ser el fundamento de los juicios humanos bajo condiciones de incertidumbre.

Otro fundamento es el de la teoría de la prospectiva, cuyo primer trabajo se publicó en la revista *Econométrica* en 1979, y con el cual se hizo una amplia crítica a la teoría tradicional de la utilidad como modelo de la adopción de decisiones bajo riesgo. Los autores analizaron las diferentes respuestas que dieron los participantes a problemas de elección hipotéticos y reflejaron que las preferencias mostradas violaban de manera consistente los principales axiomas de la teoría de la conducta basada en la utilidad esperada. Entonces, consideraron que ese enfoque no sería un paradigma adecuado para describir y explicar las decisiones bajo condiciones de riesgo (Kahneman y Tversky, 1979).

La teoría de la prospectiva contempla dos momentos en el proceso de elegir: un primer momento de edición y el segundo, de evaluación.

En el primero se hace un análisis preliminar de las alternativas; aquí, la organización y reformulación de las opciones es la principal función, en tanto que los posibles resultados son ordenados, siguiendo un esquema heurístico. Luego, las personas deciden cuáles resultados son vistos básicamente como idénticos y fijan un punto de referencia. Así, consideran los resultados más bajos como pérdidas y los más altos como ganancias. En el segundo momento se hace

la evaluación y la elección propiamente dicha; las personas se comportan como capaces de valorar (la utilidad), basadas en los resultados potenciales y sus respectivas probabilidades y, entonces, escogen la alternativa que tenga la mayor utilidad (Kahneman y Tversky, 1979).

La teoría muestra cómo el valor o motivación de las personas está más influenciado, o es mayor, en un ambiente de pérdidas que en un ambiente de ganancias. Se identifica que la motivación o el valor de algo no se incrementan indefinidamente con los beneficios que representa, sino que se estanca. Sin embargo, el miedo o motivación negativa decrece rápidamente al principio y, luego, a medida que las pérdidas aumentan, dicha motivación negativa disminuye lentamente. Esto representa una visión diferente en la toma de decisiones frente a las ganancias y las pérdidas, en comparación con las teorías clásicas (Kahneman, 2003).

Como resultado de sus investigaciones, Kahneman y Tversky (1979, 1982, 1984, 1996 y 2000) agregan que cuando los individuos se enfrentan a situaciones de incertidumbre, en las que se destacan las ganancias de las opciones, tienden generalmente a evitar las elecciones riesgosas. Por otro lado, las personas confrontadas con la misma situación de incertidumbre, pero con una formulación donde se destacan las pérdidas, tienden a asumir riesgos. Este efecto para la toma de riesgos desaparece si las ganancias o las pérdidas son pequeñas y; en general, la aversión por las pérdidas es más potente que la atracción por las ganancias (Kahneman y Tversky, 2000).

Muy probablemente, las descripciones de estos aspectos motivacionales ya habían sido consideradas al interior de la teoría del aprendizaje social cognoscitivo; además, las explicaciones del aprendizaje y de la cultura, desde las teorías evolutivas, podrían parecer evidentes. Sin embargo, para el paradigma clásico de la economía no ha sido fácil su aceptación, pues en él se asume que las personas se comportan buscando el bien particular, que están regidas por la ley del máximo beneficio y que se comportan racionalmente, ponderando cada decisión de acuerdo con sus resultados y contemplando cuál será la mejor de entre las posibles alternativas para obtener el máximo de ganancia.

No obstante, Kahneman afirma que las personas tienden a subestimar los resultados que sólo son probables cuando los comparan con los que se obtienen con seguridad, tendencia denominada efecto certidumbre. Existe una aversión al riesgo en decisiones o elecciones que entrañan ganancias seguras y; sin embargo, se prefiere el riesgo

cuando implican pérdidas seguras (Kahneman, 2003; 2003a, Kahneman y Tversky, 1979).

Con estos elementos fundamentales de la propuesta conductual, es posible reflexionar sobre la dirección de la acción, particularmente en lo que se refiere a la actual tendencia hacia la gestión del cambio y de la complejidad en las organizaciones.

Así mismo, es recomendable tener en cuenta los hallazgos y discusiones de la teoría para el análisis de la realidad, la estrategia y el liderazgo en contextos de empresa y de administración de recursos, ya que puede preparar a los involucrados en los procesos organizacionales, e inclusive a valerse de hallazgos como el que propone que las personas son predictores pobres de sus futuras emociones y de sus futuras predilecciones (Kahneman y Tversky, 2000). Por lo tanto, estos elementos se pueden incluir en el contexto de las finanzas y la inversión, para tomar decisiones económicas en situaciones de incertidumbre (Kahneman, 2009).

Como es claro, las ideas de la economía conductual no son nuevas ni exclusivas de los autores presentados aquí; tanto psicólogos como economistas han venido señalando de tiempo atrás las múltiples implicaciones y relaciones innegables entre las dos disciplinas, asumiendo que la colaboración interdisciplinaria se convierte en una necesidad para el análisis de los comportamientos económicos. Por consiguiente, el entendimiento y la aplicación del saber, producto de la investigación desde esta perspectiva, puede traer beneficios a todos los involucrados en el desarrollo empresarial, más aun cuando se reconoce que las explicaciones brindadas van más allá de las propuestas clásicas, las cuales no siempre resultan ser consistentes, ni ajustadas a la realidad.

Sin embargo, también es importante señalar que aún quedan bastantes interrogantes para la economía conductual, pues si bien se han hecho demostraciones importantes, debe continuar fortaleciéndose la validez externa y la aplicación de los principios demostrados en contextos controlados, a la vez que se debe procurar mayor evidencia en los contextos de aplicación.

Otro aspecto que se debe tener en cuenta es que si bien la economía conductual es ya una interdisciplina reconocida, también sigue siendo una disciplina organizada alrededor de las limitaciones de la economía clásica, con elementos de la psicología cognoscitiva y su diversidad de enfoques, paradigmas y lenguajes. Esto puede llegar a dificultar la comprensión, principalmente para quienes no

se han acercado al debate epistemológico al interior de la disciplina psicológica.

Finalmente, se reconoce cada vez más la importancia de tener en cuenta los factores cognoscitivos y emocionales que afectan las decisiones de las personas, los grupos y las organizaciones. Sin embargo, de acuerdo con Fudenberg (2006), existen demasiadas teorías del comportamiento, la mayoría con aplicación demasiado escasa. Por otra parte, como afirman Levine y Zheng (2010), incluso la teoría de las perspectivas tiene deficiencias, para algunos, por la falta de un modelo aceptado sobre cómo se fijan los puntos de referencia, pues entre psicólogos y economistas permanece la dificultad de que a los primeros les interesa el comportamiento individual y a los segundos, explicar el resultado de la interacción de los grupos de personas. Lo anterior conduce a la conclusión de que la economía conductual aún es un campo de saber sobre el que es necesario promover mayor investigación y discusión, lo cual lo hace atractivo y, definitivamente, retador.

## Referencias

- De Pablo, J. C. (2005). Después de Kahneman y Tversky: ¿Qué queda de la teoría económica? *Revista de Economía y Estadística*, 43, 55-98.
- Fudenberg, D. (2006). Advancing beyond “advances in behavioral economics”. *Journal of Economic Literature*, 44, 694 – 711.
- Kahneman, D. (2003). A psychological perspective on economics. *American Economic Review*, 93, 162 – 168.
- Kahneman, D. (2003a). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93, 1449 - 1475.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk, *Econometrika*, 47, 263 - 291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1982). The psychology of preferences. *Scientific American*, 246, 160-173.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions: A reply to Gigerenzer's critique. *Psychological Review*, 103, 582-591.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (2000). *Choices, Values and Frames*. New York: Cambridge University Press - The Russell Sage Foundation.

- Kahneman, D. (2003). A psychological perspective on economics. *American Economic Review*, 93, 162–168.
- Kahneman, D. (2009). The myth of risk attitudes. *The Journal of Portfolio Management*. 36, 1-2.
- Katona, G. (1965). *Análisis psicológico del comportamiento económico*. Madrid: Rialp.
- Levine, D. K. & Zheng J. (2010). The Relationship of Economic Theory to Experiments. En G. Frechette y A. Schotter (Eds.) *The Methods of Modern Experimental Economics*. Oxford University Press: Oxford.
- Quintanilla, I. (1997, 2000). *Psicología Económica*. Madrid: MacGraw-Hill.
- Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*. 36, 11-46.
- Simon, H. A. (1997). Vivir en el espacio interdisciplinar. En Szenberg, M. (Ed.) *Grandes economistas de nuestra época*. Barcelona: Círculo de Lectores.

