



UNIVERSIDAD DE CARABOBO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ECONOMÍA

CAMPUS BÁRBULA

**EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO CONDUCTUAL, DESDE ADAM
SMITH HASTA RICHARD THALER**

TUTOR:

ECON. ÑAÑEZ, CARLOS

AUTOR:

VELASQUEZ S., MARTIN D.

NOVIEMBRE DEL 2022



UNIVERSIDAD DE CARABOBO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ECONOMÍA

CAMPUS BÁRBULA

**EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO CONDUCTUAL, DESDE ADAM
SMITH HASTA RICHARD THALER**

TUTOR:

ECON. ÑAÑEZ, CARLOS

AUTOR:

VELASQUEZ S., MARTIN D.

NOVIEMBRE DEL 2022



UNIVERSIDAD DE CARABOBO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES



ACTA VEREDICTO DEL TRABAJO DE GRADO

N° Exp 9103

Periodo: 2S-2022

Los suscritos, profesores de la Universidad de Carabobo, por medio de la presente hacemos constar que el trabajo titulado: **EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO CONDUCTUAL, DESDE ADAM SMITH HASTA RICHARD THALER**

Elaborado y Presentado por:

Apellidos y nombres

C.I.

Velasquez Sotomayor

V-23.409.186

Martin Daniel

Estudiantes de la Escuela de Economía,

Bajo la tutoría del Prof.: Carlos Nández R.

C.I.: V-11.565.442

Hacemos constar que reúne los requisitos exigidos:



Aprobado



No Presentó



JURADOS

MIEMBRO PRINCIPAL-TUTOR

COORDINADOR

MIEMBRO PRINCIPAL

SUPLENTE

En Bárbula a los 04 días del mes de noviembre del año 2022

ÍNDICE

	Páginas
Resumen	1
Introducción	2
CAPITULO I	
EL PROBLEMA	
Objetivos de la investigación	3
Abordaje metodológico	3
Planteamiento del problema	4
Justificación de la investigación	5
CAPITULO II	
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	
Antecedentes	7
Bases teóricas	11
• Definición de economía conductual	11
• Introducción a la teoría conductual desde el aporte de la teoría de los sentimientos morales de Adam Smith	11
• Comportamiento racional, el conductismo propuesto por Gary Becker	12
• Incertidumbre	12
• Racionalidad limitada, el aporte de Hebert Simon	12
• Definición de sesgos cognitivos	13
• Definición de heurística	13
• Definición de neuroeconomía	14
• Definición de psicología económica	14
• Definición de escuela del pensamiento	14

CAPITULO III

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DEL CONTENIDO

Presentación y análisis del contenido	15
• Desarrollo de la teoría conductual relacionada con la evolución de las escuelas del pensamiento económico	15
• Menciones del pensamiento conductual desde Adam Smith	15
Evolución de las escuelas del pensamiento económico que emplean a la teoría conductual como herramienta para la toma de decisiones	17
• Escuela clásica y modelo conductual de Adam Smith	17
• Marginalismo, crítica al valor de los bienes de la escuela clásica	18
• Escuela austriaca, Menger y el análisis de la sociedad	19
• Keynesianismo, fuerzas no económicas que afectan el sistema monetario	20
• Escuela institucionalista americana, instituciones como condicionantes del comportamiento	21
• Escuela de Chicago, expectativas racionales, teorema de Coase y enfoque económico al comportamiento humano	22
• Economía del Bienestar y asignación de recursos	23
• Escuela de la elección pública y comportamiento de los políticos	25
• Pensamiento conductual, aporte de la psicología a la economía	25
• Cuadro 1. Sinopsis de las propuestas, aportes y trabajos relacionados con la teoría conductual y su evolución a través de las escuelas del pensamiento económico	31
Conclusión y recomendaciones	34
Lista de referencias	38



República Bolivariana de Venezuela
Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Escuela de Economía



Bárbula, julio del 2022

CARTA DE ACEPTACIÓN DE TUTORÍA

Quien suscribe, **Carlos Náñez R.**, Profesor de la Universidad de Carabobo, titular de la cédula de identidad **V - 11.565.442**, acepto ser el tutor del proyecto de Artículo Académico titulado: ***“EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO CONDUCTUAL, DESDE ADAM SMITH HASTA RICHARD THALER”***, propuesto por el bachiller:

Nombre(s) y Apellido(s)

Cédula de Identidad

Martin Daniel, Velasquez Sotomayor

23.409.186

Sin otro particular a qué hacer referencia, Es auténtico

Prof. Carlos Náñez R.

C.I. V- 11.565.442



República Bolivariana de Venezuela
Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Escuela de Economía



Bárbula, julio del 2022

CARTA DE APROBACIÓN

Yo, **Carlos Nãñez R.**, Profesor de la Universidad de Carabobo, titular de la cédula de Identidad **V - 11.565.442**, en calidad de tutor del Artículo Académico titulado: ***“EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO CONDUCTUAL, DESDE ADAM SMITH HASTA RICHARD THALER”***, presentado por el bachiller:

Nombre(s) y Apellido(s)

Cédula de Identidad

Martin Daniel, Velasquez Sotomayor

23.409.186

Ante la Universidad de Carabobo, para optar por el título de Economista, hago constar por medio de la presente que cumple con los requisitos de forma y fondo para ser presentado y ser sometido a revisión por parte del jurado asignado.

Prof. Carlos Nãñez R.

C.I. V- 11.564.442

UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO CONDUCTUAL, DESDE ADAM SMITH
HASTA RICHARD THALER

Autor: Velasquez S., Martin D.

Tutor: Econ. Nández R., Carlos

Fecha: Julio, 2022

RESUMEN

Con el paso del tiempo y con los avances en las investigaciones y en las ciencias aplicadas, es de esperarse que las áreas de estudios se apoyen las unas a las otras para así poder obtener avances en sus respectivas áreas y así poder tener otro punto de vista de un objeto de estudio; ya que mientras más datos, observaciones o bases teóricas se tenga, se podrá llegar a entender, precisar y resolver problemas que antes parecían no tener solución o incluso descubrirlos si es que antes se desconocía su existencia.

Esto nos lleva a nuestra área de interés, la economía; que, apoyándose en la psicología, estudia el comportamiento humano en general y da como resultado la economía del comportamiento o economía conductual. Destacando como era concebido el pensamiento conductual desde los orígenes de la economía con la escuela clásica hasta la formalización y reconocimiento de la economía conductual. Cómo, desde diferentes enfoques y escuelas del pensamiento se fueron agregando nuevos conceptos y que estos lograron acercar a los supuestos del comportamiento conductual a modelos más descriptivos que teóricos para lograr más realismo y precisión respecto al proceso de toma de decisiones del agente económico.

Palabras clave: economía conductual, escuelas del pensamiento económico, pensamiento conductual, enfoque psicológico.

INTRODUCCIÓN

En el presente artículo de investigación describiré el desarrollo de la economía conductual como rama de la economía, aportes por parte de los representantes más renombrados de las escuelas del pensamiento económico, desde Adam Smith (1759) hasta nuestros tiempos, más específicamente hasta Richard Thaler (2017); ya que al ser ganador del premio Nobel de economía por sus aportes a la economía conductual, representa de gran importancia su contribución a esta área de estudio. Se buscará de identificar y resaltar algunas de las variables que influyen en la conducta y en el proceso de toma de decisiones de los individuos.

El hecho de que se estableciera que Adam Smith sea referente como inicio del pensamiento conductual no es decir por decir, “resulta que los antecedentes en el análisis del comportamiento y sus implicaciones en la sociedad es tan vieja, incluso más que la propia economía, cuando Adam Smith publicó en 1759 su libro de la “Teoría De Los Sentimientos Morales”, donde el padre de la economía hablaba sobre la relación social de los individuos y como estos actuaban no de una manera solamente egoísta, si no que la naturaleza los había provisto de aversiones y deseos que permitían que la sociedad permaneciera.” (Peimbert, S., 2019, p. 13)

El objetivo del artículo de investigación es el de realizar una cronología sobre la economía conductual, destacando los aportes más importantes que se han realizado en esta área de la economía; desde lo que muchos economistas consideran la formalización de la economía hasta lo que podría decirse la formalización de la economía conductual. Todo esto, pasando por las principales escuelas del pensamiento económico.

A demás de resaltar los aportes por el área económica, también se describirá y resaltaré los aportes fundamentales en el área de la psicología (neurociencia), para entender el cómo influye esta ciencia en la economía.

CAPITULO I

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

- Describir los aportes de la teoría conductual como herramienta para la toma de decisiones a través de los principales autores de las escuelas del pensamiento económico, desde Adam Smith hasta Richard Thaler

ABORDAJE METODOLÓGICO

Gómez (2010), considera tres aspectos básicos desde el punto de vista metodológico para un trabajo de investigación documental; el enfoque, el tipo de investigación y la construcción teórica del proceso.

El presente artículo posee un enfoque cualitativo y el nivel de investigación es descriptivo, ya que se planea presentar e interpretar la evolución de la economía conductual y señalar los diferentes aportes por parte de las diferentes escuelas del pensamiento económico y los aportes que relaciona a la psicología moderna con el pensamiento conductual, así como los factores que afectan la toma de decisiones de los agentes económicos a la hora de procesar información.

El tipo de investigación es documental. “La investigación documental tiene un carácter particular de dónde le viene su consideración interpretativa. Intenta leer y otorgar sentido a unos documentos que fueron escritos con una intención distinta a esta dentro de la cual se

intenta comprenderlos. Procura sistematizar y dar a conocer un conocimiento producido con anterioridad al que se intenta construir ahora.” (Gómez, 2010)

En cuanto a la construcción teórica del proceso del trabajo de investigación, fue realizado con la búsqueda y análisis de información extraída de fuentes bibliográficas que aportaron material fundamental para la aprobación de las materias que la carrera exige, entre ellos artículos académicos realizados por investigadores especializados en el área de estudio y que se consideró como material relevante para la investigación.

Para el proceso de selección de fuentes, se estableció el tema central del trabajo (economía conductual), para así, centrar la atención en un área en específico. Luego, bajo la guía de textos de economía enfocados en las escuelas del pensamiento como “*Historia de la Teoría Económica y su Método*” y “*Escuelas de pensamiento económico*”, se les dio un orden cronológico para su análisis. Posterior a esto se buscó aportes y menciones al pensamiento conductual para destacar su evolución en el tiempo y se seleccionaron los que se consideró relevante evidenciar progreso del pensamiento conductual a través de la historia.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Desde los inicios de la economía como ciencia, las personas estudiosas de esta área han diseñado modelos económicos que simplifican el análisis de la economía. Y aunque en sus momentos muchos de los modelos económicos cumplieron con su objetivo, que es en sí la definición de economía; resolver el problema de la asignación de recursos escasos para n cantidad de necesidades. El comportamiento, decisiones y conductas de los agentes económicos a los que se estudia se han visto simplificados y generalizados de diferentes maneras. Como por ejemplo el modelo de competencia perfecta neoclásico que le otorga al agente económico información completa y perfecta, racionalidad ilimitada, maximizadores de utilidad, entre otros. O el modelo conductual de Friedman donde el individuo es capaz de anticiparse a las políticas inflacionistas en base a su experiencia.

Estas simplificaciones son perfectamente plausibles, ya que hacer esto ha facilitado el análisis de la economía. El detalle es que con las simplificaciones es normal que surjan limitaciones y con las limitaciones ciertas imprecisiones.

Keynes reconocía que “los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales” (J. M. Keynes, 2014, p. 15).

Por otra parte, Thaler (2018) critica específicamente al supuesto de que los agentes maximizan utilidad al este no estar condicionado a la dificultad de la tarea a maximizar, “no podemos suponer que las personas son igualmente aptas para decir cuántos huevos comprar para el desayuno que para determinar la cantidad de correcta de ahorro para su pensión”, agrega.

Basado entonces en los resultados engañosos que convienen sesgos y entropía como desorden, se plantea la incorporación de la teoría conductual a través del desarrollo de las distintas escuelas del pensamiento económico que abordan como herramienta a la conducta para la toma de decisiones. Es necesario diseñar modelos económicos más precisos, que incluyan variables que anteriormente se escapaban del análisis de los modelos debido a su complejidad o por su naturaleza subjetiva, Factores Supuestamente Irrelevantes (FSI) según Thaler. En palabras de Robert J. Shiller (2011), “Cualquier campo científico puede volverse estéril cuando en su horizonte no hay a la vista ideas radicalmente nuevas que probar. Los investigadores pueden quedar de tal modo atrapados en sus métodos (es decir, en el lenguaje y los supuestos metodológicos aceptados dentro de sus disciplinas) que sus investigaciones se vuelven repetitivas o triviales”.

Es aquí donde surge la economía conductual, que básicamente estudia el proceso de toma de decisiones de los agentes económicos. Esta rama de la economía se apoya en la psicología ya que, a diferencia de la economía, en donde suponen como deben actuar las personas; la psicología estudia cómo actúan realmente.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Tanto la economía como la psicología poseen un mismo protagonista en sus áreas de estudio, el individuo. Estudiar la conducta humana es lo que ha creado una unión entre estas dos ciencias; desde hace más de dos siglos cuando Adam Smith, uno de los economistas más importantes de la historia, publicaba dos de sus obras más populares, introdujo lo que pasa por la mente de las personas durante el proceso de toma de decisiones, que es lo que hoy estudia la economía conductual.

Es importante conocer los aportes referentes a la economía conductual, ya que el proceso de toma de decisiones por parte de los agentes económicos, la economía convencional en un principio suponía que el individuo poseía información completa y perfecta y que además podía procesarla toda y en la realidad sabemos que no es así.

“La economía conductual aplica la investigación científica a las tendencias cognitivas y emocionales para una mejor comprensión del proceso de toma de decisiones económicas y sus efectos sobre los precios de mercado, los beneficios y la asignación de recursos” (Camerer et al., 2004, como se citó en Escobar & Fernández, 2018).

“El comportamiento humano, en las tomas de decisiones, despliega un proceso cognitivo complejo, definiendo la mezcla de factores, en donde se incluye la educación, las emociones y las interacciones sociales” (Cortés, 2016).

Entre los procesos de toma de decisiones, la economía conductual nos ayuda a comprender como la incertidumbre tiene efectos sobre la actividad económica, a entender conceptos como la racionalidad limitada, decisiones intertemporales y sesgos cognitivos.

Los avances en la economía conductual han llevado a países como Gran Bretaña, Australia, México y el Líbano a crear unidades de *nudging* (pequeño empuje que necesitan las personas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad) en sus ministerios (Baddeley, 2019), por esto es preciso entender la economía conductual para aportar a esta área de la economía.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Vallejo H. (2003) señala que el marco teórico debe contener la teoría a utilizar, principales supuestos y limitaciones del modelo; sostiene que la teoría debe ser rígida y los supuestos y limitaciones de los modelos estar debidamente señalados. También que debe aclararse el vínculo entre la teoría utilizada y el método a desarrollar en el trabajo de investigación.

ANTECEDENTES

A continuación, se procederá a presentar trabajos realizados anteriores a este cuyos objetos de estudio están relacionados al tema que nos concierne y que sirven como material fundamental para proceder a realizar el presente trabajo.

San Martín, R., Isla, P., & Melis, C. (2012), estudian lo que la neurociencia (neuroeconomía) aporta a la economía conductual con respecto a los procesos que suceden en el cerebro mientras este procesa decisiones intertemporales. Agregan que la economía conductual establece que las fuerzas de las preferencias temporales son medidas en magnitudes de preferencia temporal (time preference) o la pendiente del descuento temporal (delay discounting), términos intercambiables en la bibliografía. Resaltan que estas magnitudes son importantes para las inversiones en el largo plazo y que son claves para romper círculos de pobreza.

Seguido de esto, proceden a explicar los modelos de descuento temporal. Entre ellos tenemos el modelo de “decisiones intertemporales racionales”, basado en la teoría de decisión racional. El cual esta sub dividido en la “racionalidad del sentido común”, que moldea al individuo como indiferente al tiempo y con preferencias estables; y el “modelo

de utilidad descontada”, planteado por Samuelson el cual, si toma en cuenta el tiempo para las decisiones en varios períodos y permite a los individuos devaluar beneficios futuros a un ritmo fijo, debido a la simpleza y elegancia de este último es el preferido para analizar las decisiones intertemporales (San Martín, R., Isla, P., & Melis, C., 2012).

Billón Currás, M. (2002), establece una relación interdisciplinar entre la economía y la psicología. Se refiere a la interdisciplinariedad como “las posibilidades de colaboración que surgen del conjunto de conocimientos, técnicas y métodos que una disciplina puede ofrecer a la otra dada la existencia de intereses comunes.” (Billón, 2002). En su trabajo se remonta a las raíces históricas que existe entre la economía y la psicología; donde menciona que existía un distanciamiento entre ambas áreas, esto debido a que la psicología se interesaba en aspectos patológicos mientras que la economía trataba de convertirse en una “ciencia exacta” con el uso de la matemática y que existía cierto menosprecio por parte de los economistas hacia los aportes que otras ciencias humanas podían hacer.

Luego nos presenta el cuestionamiento que hace la psicología a la economía con respecto a la teoría de la elección racional. Argumenta que dicha teoría era percibida como muy limitada e irreal y que pasaba por alto muchas variables que condiciona la elección. Después de esto, hace una comparación entre las perspectivas de cada una de estas ciencias en cuanto al análisis de la toma de decisiones por parte de los individuos. Mientras que la psicología convierte al individuo en el único centro de atención, la economía más bien busca explicar el comportamiento colectivo.

Finaliza resaltando los aportes de la psicología para la economía, menciona que los estudios de las causas de la conducta, las motivaciones que hay detrás del comportamiento de los individuos, entre otras cosas; resulta de enorme utilidad para las investigaciones en economía (Billón Currás, 2002)

Arias, D. (2016), inicia su trabajo analizando el modelo de economía clásica, luego, en base a experimentos de toma de decisiones, en observaciones de comportamiento de personas y en palabras de estudiosos de la ciencia económica como Becker, Keynes y el propio Adam Smith, procede a cuestionar y refutar el supuesto de racionalidad que dicho modelo contempla.

Luego incorpora a las emociones, la sensibilidad de justicia y la aversión a las pérdidas al análisis de la racionalidad, alegando que existe una relación entre lo racional y lo emocional. Además, agrega elementos no son tenidos en cuenta en los modelos, como el nivel de satisfacción, la memoria, la falta de información y los juicios de valor.

Trae también a su análisis la Teoría de la Racionalidad Limitada de H. Simon; como la economía conductual contribuye a la economía pública, específicamente como los individuos responden ante diferentes tipos de sanciones o impuestos; como los aportes de V. Smith y D. Kahneman han conseguido que la economía ya no se considere, al menos por la Real Academia Sueca, como una ciencia no experimental para finalizar con una crítica a la neuroeconomía, como esta no cuenta con fórmulas matemáticas y que para generar modelos, es necesario generalizar la conducta.

Bermúdez, C. (2014), centra su trabajo en la crítica y análisis en contra de la hipótesis de las expectativas racionales. Inicia su trabajo remontándose a los orígenes de dicha hipótesis, luego añade a su análisis la hipótesis de expectativas adaptativas de Cagan, la cual, básicamente, nos dice que los agentes económicos, forman sus expectativas en base a la observación del comportamiento de variables relevantes del período anterior. Luego nos habla de la versión de Muth, que a diferencia de la Cagan, esta no posee errores sistemáticos, es decir, las expectativas coinciden en promedio con la predicción de la teoría.

Peña, C. (2006), aborda en su trabajo el tema de la incertidumbre en la historia del pensamiento económico y su efecto en la economía. Menciona a Adam Smith sobre el riesgo de empleos alternativos; a Karl Menger sobre la incertidumbre que se genera en los procesos tecnológicos de producción y a Keynes sobre la incertidumbre que genera la poca confianza en bajas probabilidades.

Finaliza con un análisis sobre la incertidumbre y sus efectos en la economía. Menciona que existe una conexión entre incertidumbre y crecimiento económico, que la inestabilidad económica, política e institucional influye negativamente en las decisiones de ahorro e inversión y esto genera un impacto negativo en el crecimiento económico.

Rodríguez Kauth, A. (2002), afirma que existe una relación entre la psicología y la economía, siendo esta el estudio de la conducta humana. Define a la economía como una

“disciplina que estudia los procesos de producción, distribución, comercialización y consumo de los bienes y servicios, sean materiales como simbólicos, que circulan por el mercado”, la cual alega que puede ser dividida en dos grandes sectores, la macroeconomía y la microeconomía, cuya premisa básica de esta última es la del “comportamiento racional del consumidor sobre la forma en que invertirán su capital en términos de optimizar el beneficio económico, o bien una maximización de su utilidad cuando se trata del consumo” (Rodríguez, 2002).

A pesar de esto, Kauth (2002) reconoce que la macroeconomía también puede ser de interés para la psicología, ya que; por ejemplo, las grandes crisis y medidas económicas implementadas por políticos afectan a los agentes económicos de manera individual y de diferentes formas. Esto resulta ser interés de estudio para la psicología, ya que, en su estudio y comprensión del individuo, su entorno y realidad también están incluidos.

Baddeley, M. (2019), aborda un resumen sobre la economía conductual en cuanto a sus orígenes, evolución, aspectos más importantes, aporte a la economía y política en general, aplicación en la realidad y sobre sus posibilidades y metas en el futuro. En sus orígenes inicia con Adam Smith y su publicación en 1759 sobre la *Teoría de los Sentimientos Morales*, para luego destacar el impulso que le dio Richard Thaler, ganador del premio Nobel en economía en 2017. Alega que el aporte de Thaler (*nudging*, “empujoncito o impulso”) ha influenciado en la política a crear unidades de nudging en los gabinetes ministeriales como es el caso de Gran Bretaña, Australia, México y el Líbano, por mencionar a algunos.

Escobar, B, M. & Fernández Arufe, J, E. (2018), realizan una crítica sobre la racionalidad planteada de la escuela clásica, donde destacan los aportes de los premios Nobel en economía Oliver Hart y Bengt Holmström en 2016, Richard Thaler en 2017, Paul Krugman (2008) y Robert J. Shiller (2013) hacia la economía conductual. Centran su análisis en la crisis financiera del 2008 y en el 2018 en la Unión Europea. Agregan a su análisis factores que suelen no tomarse en cuenta para entender el origen y posterior resolución de las crisis económicas; entre ellos los *espíritus animales*, planteado por Keynes. “Esos motivos no económicos y conductas irracionales, los que están detrás de muchas de las decisiones que adoptan los agentes económicos” (Escobar & Fernández, 2018).

BASES TEÓRICAS

A continuación, se presentará algunos de los fundamentos teóricos los cuales son esenciales para el manejo y la comprensión de la economía conductual.

- **Definición de economía conductual**

Para abordar el entorno que comprende la economía conductual es necesario definirla primero; Arias, D. (2016) afirma que la economía conductual "Se trata de una disciplina que combina la economía y la psicología, al investigar lo que ocurre en los mercados cuando los agentes sufren las limitaciones y complicaciones propias de los seres humanos. Es una rama de la economía que en los últimos años ha revolucionado la manera de entender los procesos de toma de decisiones económicas".

También encontramos la definición de economía conductual por parte de Escobar, B, M. & Fernández Arufe, J, E. (2018), alegan que esta “aplica la investigación científica a las tendencias cognitivas y emocionales para una mejor comprensión del proceso de toma de decisiones económicas y sus efectos sobre los precios de mercado, los beneficios y la asignación de recursos” (Camerer et al., 2004, como se citó en Escobar & Fernández, 2018).

- **Introducción a la teoría conductual desde el aporte de la teoría de los sentimientos morales de Adam Smith**

Es claro que la economía conductual relaciona la economía con la psicología, que esta basa el estudio del individuo de la psicología para darle mayor precisión a los modelos económicos en cuanto al racionamiento o comportamiento del mismo y que esta es tan antigua como la economía misma. Y es que desde 1759, el propio Adam Smith en su *Teoría de los sentimientos Morales* ya nos asomaba la idea de cómo los agentes económicos toman sus decisiones, los factores subjetivos que intervienen en la misma y en su comportamiento que en ese entonces fue denominado como racional.

- **Comportamiento racional, el conductismo propuesto por Gary Becker**

A lo anterior dicho, ¿que se considera entonces un comportamiento racional? Según Becker, G. (2009), el comportamiento racional implica “una maximización consistente de una función bien ordenada, como una utilidad o función de beneficio”, podemos decir entonces que un comportamiento racional es un comportamiento maximizador de utilidad.

Sepúlveda, C. & Metropolitano, R. (2013) afirman que “el término racional es aplicable a la toma de decisiones que se realiza analíticamente consciente; por su parte el término no racional es aplicable a toma de decisiones intuitivas y de juicio” (Sent, E-M, 2005, como se citó en Sepúlveda & Metropolitano, 2013). También agregan que Simon (1982) relacionaba lo irracional con lo emocional, que había factores de naturaleza subjetiva y emocional que hacían que las decisiones no sean precisamente racionales. A demás de esto, señalan que el problema de la racionalidad se puede observar cuando existe incertidumbre.

- **Incetidumbre**

Incetidumbre, “surge cuando los agentes económicos no pueden calcular o evaluar la probabilidad de estados futuros de la economía¹, debido a la falta de información o conocimiento, especialmente en tiempos de crisis económica” (Basile & Girardi, 2018; Jurado, Ludvigson & Ng, 2005 como se citó en Catalán, 2019). A demás, Knight (1921) añade que la principal diferencia entre riesgo e incetidumbre es que en la primera se conoce su probabilidad mientras que en la segunda se desconoce por completo (Knight, 1921, como se citó en Catalán, 2019).

- **Racionalidad limitada, el aporte de Hebert Simon**

En el modelo clásico se asume que el agente económico además de ser maximizador, este puede procesar y calcular datos en tiempo real para así obtener el mejor beneficio, lo que ha provocado críticas por parte de estudiosos de la economía, entre ellos; economistas y psicólogos y es debido a estas críticas lo que ha conseguido una adaptación de esta racionalidad que se asemeja más a la realidad.

Debido a esta diferencia entre la teoría y la práctica es lo que ha llevado a autores como Herbert Simon a aproximar el concepto de la racionalidad empleada en los modelos

económicos a una más real e imperfecta realidad. La denominó la *Teoría de la Racionalidad Limitada*, la cual se basa en cómo se toman las decisiones y no en su resultado (Sepúlveda & Metropolitano, 2013).

El modelo de Herbert Simon (1955) supone que el sujeto “económico” y “racional” conoce las características principales de su entorno, tiene un sistema de preferencias organizado y estable y una habilidad en la computación que le permite calcular según los cursos de acción alternativos que están disponibles para él, los cuales le ayudarán a alcanzar el punto más alto posible en su escala de preferencia (es decir, un escenario donde la maximización de utilidad es sustituida por la satisfacción) (Tejedor-Estupiñán, 2020, p. 2)

Arias (2016) menciona que la Teoría de la Racionalidad Limitada “no asume al decisor como un ser no racional, sino un ser que trata de ser racional con lo que tiene. Se reconoce entonces la incapacidad de la teoría racional para captar completamente el proceso de decisión que llevan a cabo los individuos en la realidad”.

A través de nuestra vida, los seres humanos nos vemos involucrados en todo tipo de decisiones, desde si levantarnos de la cama o seguir durmiendo un rato más, si estudiar una carrera universitaria o mejor trabajar de una vez, si seguir con la dieta o dejarla y demás decisiones que afectan nuestra vida. Cuando las consecuencias o efectos de estas decisiones no son inmediatas, sino que tenemos que esperar; o, en otras palabras, cuando los costos y beneficios de las mismas se encuentran dispersos a través del tiempo, se les denomina decisiones intertemporales.

- **Definición de sesgos cognitivos**

Rodríguez (2012) define los sesgos cognitivos como “un efecto psicológico que produce una desviación en el procesamiento de lo percibido, lo que lleva a una distorsión, juicio inexacto, interpretación ilógica, o lo que se llama en términos generales irracionalidad, que se da sobre la base de la interpretación de la información disponible, aunque los datos no sean lógicos o no estén relacionados entre sí”.

- **Definición de heurística**

También define la “heurística” como “reglas simples y eficientes que son el resultado de procesos evolutivos o del aprendizaje” (Rodríguez E., 2012). Es importante conocer este tipo de efectos que intervienen en la toma de decisiones para conocer lo complejo o a veces irracional que resulta ser el proceso de toma de decisiones.

El cual puede relacionarse con la toma de decisiones del consumidor a un modo más complejo que el modelo de intercambio de bienes que propone Edgeworth (caja de Edgeworth).

- **Definición de neuroeconomía**

Otro concepto a tener en cuenta es el de la neuroeconomía, la cual Arias (2016) define como una “disciplina que estudia lo que sucede en el cerebro humano durante la toma de decisiones, y la relación entre las emociones y la conducta de los agentes económicos. Como su nombre lo indica, surge de la conjunción entre neurociencias y economía.”

- **Definición de psicología económica**

Rodríguez Kauth, A. (2002), define a la psicología económica como “una disciplina que se ocupa de estudiar los fenómenos económicos en sus aspectos subjetivos –lo que no significa que ignore los objetivos– es decir, cómo se viven y se sienten las necesidades y la influencia de los valores sobre la satisfacción de las mismas.”

- **Definición de escuela del pensamiento**

López (2019) define escuela del pensamiento económico como “un conjunto de ideas económicas. En general, las escuelas de pensamiento económico se centran en indicar cuál es la forma en que la economía debería funcionar. Es decir, cómo se supone que debería ser la economía”.

CAPITULO III

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE CONTENIDO

- **Desarrollo de la teoría conductual relacionada con la evolución de las escuelas del pensamiento económico**

Una de las definiciones más simple que se puede conseguir de economía es la del uso eficiente de los recursos escasos para satisfacer ciertas necesidades, pero esto podría más bien referirse al objetivo final a alcanzar de la economía; existe una serie de procesos intermedios antes de lograr la elección correcta de los recursos, procesos que por mucho tiempo la economía ha minimizado con razón justificada, y es para simplificar el análisis de los problemas económicos.

El objetivo de los modelos económicos es tratar de explicar una situación mediante supuestos para así poder predecir lo que ocurrirá si estos supuestos se cumplen como lo establecen los modelos.

En este trabajo de investigación se presentará y describirá los aportes de las principales escuelas del pensamiento económico, así como de algunos de los economistas que forman parte de estas escuelas para demostrar la importancia que tiene la teoría económica de la conducta para la toma de decisiones en términos de concurrir en resultados que no sean engañosos y que no termine en entropía. Entre las cuales tenemos: la escuela clásica, marginalismo, escuela austriaca, keynesianismo, escuela de Chicago, economía del bienestar, escuela institucionalista americana y la escuela de la elección pública.

- **Menciones del pensamiento conductual desde Adam Smith**

Adam Smith es considerado el padre de la economía política, pero también es importante para el presente trabajo ya que cuando este planteó sus teorías para la economía en general, también lo hizo para la economía del comportamiento. Entre sus aportes a la economía del comportamiento podemos destacar conceptos como aversión a la pérdida, elección y

autocontrol intertemporal, exceso de confianza, altruismo, equidad e interacciones de mercado. Lo cual podemos asumir que, para el padre de la economía política los agentes económicos eran no solo eran racionales desapasionados, puramente interesados, sino también seres humanos multidimensionales y realistas (Ashraf, Camerer y Loewenstein, 2005, como se citó en Tejedor-Estupiñán, 2020, p. 1).

Thaler (2018) recoge tres de estos conceptos los cuales considera importantes para la economía del comportamiento, el exceso de confianza, la aversión a la pérdida y el autocontrol. “Sobre el exceso de confianza, Smith (1776, p. 1) aludió a “la petulante presunción que la mayoría de los hombres tiene de sus propias capacidades”, que los lleva a sobrestimar sus posibilidades de éxito. Sobre el concepto de aversión a la pérdida, Smith (1759, pp. 176-177) señaló que “el dolor es, en la mayoría de los casos, una sensación más punzante que el placer opuesto y correspondiente”. En cuanto al autocontrol, que ahora llamamos “sesgo del presente”, Smith (1759, p. 273) dijo lo siguiente: “El placer que disfrutaremos dentro de diez años nos interesa muy poco en comparación con el que podemos disfrutar hoy”. Luego agrega que “George Stigler le gustaba decir que no había nada nuevo en economía, que todo lo había dicho Adam Smith. Resulta que también era cierto para la economía del comportamiento.” (Thaler, 2018, p. 12 &13).

A demás de Smith, Thaler (2018) también cita a otros autores que intuyeron un poco sobre el comportamiento humano. Entre ellos a Pigou: “Nuestra facultad telescópica es defectuosa y [...] por ello vemos los placeres futuros, por decirlo así, en una escala disminuida” (1920, p. 21). A Fisher: “Así lo ilustra la historia del agricultor que nunca reparaba las goteras de su techo. ¡Cuando llovía, no podía detener las filtraciones, y cuando no llovía, no había filtraciones que detener!” (1930, p. 82). E incluso a Keynes: “las fluctuaciones diarias de las ganancias de inversiones existentes, que obviamente son de carácter efímero y poco significativo, tienden a ejercer una influencia excesiva e incluso absurda en el mercado” (1936, p. 154).

Thaler (2018) también cita a economistas que asomaron la idea de la psicología debía representar un papel relevante para la economía, entre ellos a Vilfredo Pareto: “El fundamento de la economía política y, en general, de toda ciencia social es evidentemente la psicología. Quizá llegue el día en que podamos decidir las leyes de la ciencia social a

partir de los principios de la psicología” (1906, p. 21). Y a John Maurice Clark quien fue muy directo en ello: “El economista puede tratar de ignorar la psicología, pero le es imposible ignorar la naturaleza humana. Si el economista toma prestada del psicólogo su concepción del hombre, su trabajo constructivo puede tener la posibilidad de mantener su carácter puramente económico. Pero si no la toma, no por ello evitará la psicología. Y se verá forzado a elaborar la suya, y será mala psicología” (1918, p. 4).

- **Evolución de las escuelas del pensamiento económico que emplean a la teoría conductual como herramienta para la toma de decisiones**

Escuela clásica y modelo conductual de Adam Smith

La escuela clásica tiene sus inicios en 1776, año en que Adam Smith (1723-1790) publica su famosa obra “*La Riqueza de las Naciones*”, siendo Smith el fundador y máximo representante de esta escuela. Es originaria de Gran Bretaña, aunque luego se extendió por toda Europa y América. Contó con brillantes economistas como David Ricardo (1772-1823), Robert Thomas Malthus (1766-1834), John Stuart Mill (1806-1873), entre otros. Tuvo ocaso cerca de 1870 con el inicio de la llamada *Revolución Marginalista*. (Perdices de Blas, 2006, p. 30).

Se les relaciona con la frase “*laissez faire*”, algo así como “dejar hacer”. Promovían el libre comercio y en los beneficios que este traería a la sociedad. La forma en la que los economistas clásicos en su modelo de competencia perfecta modelaron la economía y al individuo era otorgándole una cantidad de cualidades que los humanos no poseen. Como por ejemplo el vasto y amplio conocimiento sobre el mercado denominándolo “*información completa y perfecta*”. Suponían que las personas además de tener semejante cantidad de información, estos podían procesarla y analizarla como si estos fuesen computadoras súper avanzadas. Cada persona sabía exactamente lo que necesitaba y que elegían siempre lo mejor para sí mismos.

Adam Smith

Desde la publicación de la “*Teoría de los Sentimientos Morales*” en 1759; donde Adam Smith se refiere al individuo como egoísta que es capaz de hacer juicios morales que no son

considerados egoístas; según Smith, esto era debido a la simpatía, que básicamente consiste en que el individuo al hacer un juicio moral lo hacía en tercera persona y que desde esta perspectiva la persona que hace el juicio moral presentaba cierta simpatía moral que opacaba al egoísmo.

Luego en 1776, Smith publica "*La Riqueza de las Naciones*", que le sigue dando protagonismo al egoísmo de los agentes económicos, en este caso lo denominó como interés propio (self-interest), donde el individuo en busca de sus propios intereses y beneficios, prefiere que su entorno mejore para el obtener bienestar y, sin querer ni saber en cuanto, este contribuye al bienestar de la comunidad más aún que si este procurara promoverlo; a esta doctrina la denominó como *La Mano Invisible*.

El pensamiento de Smith destaca como protagonismo a la teoría conductual el egoísmo, que es el que motiva al individuo a actuar y a tomar las decisiones que llevan al bienestar sin quererlo y como límite al egoísmo se presenta la empatía.

Marginalismo, crítica al valor de los bienes de la escuela clásica

La revolución marginalista inicia en 1870, tiene sus orígenes con el análisis de elementos de naturaleza subjetiva, que son la utilidad, el valor relativo y la satisfacción que los consumidores le asignan a bienes y servicios. Sus principales representantes son William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1921) y Léon Walras (1834-1910).

El principal aporte por parte de esta escuela es que cuestionaron el valor de los bienes de la escuela clásica; quienes afirmaban que el valor de los bienes es igual a los costes de los factores para producirlos (oferta) mientras que los marginalistas decían que el valor de los bienes viene dado por su utilidad marginal, es decir, el valor que se le asigna al bien por la última unidad consumida (demanda). (Roldán, 2016)

William Stanley Jevons

En su obra "*Teoría de la economía política*", publicada en 1871, habla sobre la teoría de la utilidad, donde trató de establecer los cálculos del dolor y del placer. Que, aunque son subjetivas, se podría calcular sus efectos mediante la igualdad o desigualdad de los sentimientos por las decisiones. Afirmaba que la maximización del placer es el objetivo de

la economía, “mayor cantidad de lo que es deseable, a expensas de la menor cantidad de lo que es indeseable”, decía.

En este caso, es el dolor y el placer lo que motiva al agente económico a tomar decisiones, en búsqueda de la mayor cantidad de placer o lo que es lo mismo la mínima cantidad de dolor es que este actúa y planifica siguiendo con la idea de los sentimientos de Smith.

Escuela austriaca, Menger y el análisis de la sociedad

Tiene sus orígenes en 1871 con la publicación de los *Principios de economía política* de Carl Menger, quien además es su fundador. Esta escuela del pensamiento “se opone a la utilización de los métodos de las ciencias naturales para estudiar las acciones humanas, prefiriendo utilizar en su lugar la lógica y la introspección” (Perdices De Blas, 2006, p. 60).

En esta escuela ya se habla de “estudiar las acciones humanas”, lo cual representa una aproximación a la economía conductual. Entre los representantes de esta escuela tenemos a su fundador Carl Menger (1840-1921), Friedrich von Hayek (1899-1992) y Ludwig von Mises (1884-1973).

Carl Menger

El análisis de Menger sobre el valor subjetivo de los bienes no es solo un gran aporte para la economía tradicional, lo es también para el pensamiento conductual. Ya que, admitir que un bien es valioso, es admitir que somos conscientes de la necesidad que ese bien puede satisfacer, de este modo, se admite que el valor de los bienes no es una cualidad de los mismo, representa un juicio que hacen los agentes económicos para su bienestar.

Friedrich von Hayek

Entre sus muchas críticas hacia el socialismo y la economía planificada, específicamente en su obra titulada “*El uso del conocimiento en la sociedad*”, publicada originalmente en 1945, en donde habla sobre un orden económico racional, el cual se refiere a este como la respuesta a cuál será el mejor uso de los medios disponibles y el problema que este presenta (mismo que tratan de solucionar otras escuelas incluyendo la de la economía del bienestar). Menciona que el problema de dicho orden se genera debido a que el conocimiento

necesario para que se cumpla el orden económico racional se encuentra disperso entre los individuos, que este conocimiento disperso e incompleto genera contradicciones por separado y que el verdadero problema no es solo el de la correcta asignación de los recursos “dados”; sino más bien que es el de cómo garantizar el uso eficiente de los recursos conocidos por solo algunos de los miembros de la sociedad para conseguir los fines cuya importancia le concierne solo a dichos individuos, o en resumidas cuentas “el problema de la utilización de un conocimiento que no le es dado a nadie en su totalidad” (F. von Hayek, 1983, p. 215-216).

Es importante lo que aquí nos dice Hayek, ya que reconoce que los individuos no poseen la información completa que afirmaba el modelo clásico, además concibe el problema del uso eficiente de los recursos a la dispersión del conocimiento en la sociedad y afirma que mediante la elección individual se construye el bienestar colectivo.

Keynesianismo, fuerzas no económicas que afectan el sistema monetario

Nombrada así esta escuela del pensamiento por John Maynard Keynes (1883-1946), uno de los economistas con más influencia del siglo XX. Está basada en el apoyo de la intervención en la economía por parte del Estado mediante el aumento del gasto público para estimular la demanda agregada.

John Maynard Keynes

En 1936, Keynes publica su libro *“Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”*. Donde, entre otras cosas, aborda variables de naturaleza subjetiva. Entre ellas tenemos la propensión a consumir, compuesta por factores objetivos (monetarios) y factores subjetivos. Menciona que existen ocho motivos de naturaleza subjetiva para el ahorro y son: precaución, previsión, cálculo (futuro), mejoramiento, independencia, empresa (negocios), orgullo y avaricia; y para el consumo: disfrute, imprevisión, generosidad, error, ostentación y extravagancia. (J. M. Keynes, 1965, p. 102-103).

En este mismo libro también incluye los incentivos psicológicos para analizar la liquidez monetaria. En dicho análisis agrega los motivos de transacción, los cuales subdivide en: motivo de gasto de consumo, de negocios, de precaución y de especulación. Este último

alega que es una respuesta a los cambios en la tasa de interés y que esta tiene una relación con las expectativas, afirmando así que la tasa de interés es un fenómeno altamente psicológico (J. M. Keynes, 1965, p. 175-182).

Estos incentivos psicológicos que afectan al sistema monetario que menciona Keynes es un claro reconocimiento del uso de enfoques de la psicología que resulta importante para el estudio de la economía, en donde también reconoce que debido a la complejidad de los cálculos resulta difícil para las personas intentar determinar las posibles implicaciones económicas en el muy largo plazo.

Escuela institucionalista americana, instituciones como condicionantes del comportamiento

Su máximo representante fue Thorstein Veblen (1857-1929). Esta escuela del pensamiento data sus orígenes de la década de 1930, sus integrantes afirman que las instituciones condicionan el comportamiento y decisiones de los individuos y por ello había que prestarles especial atención para comprender mejor la realidad. Esta escuela se apoya en la sociología y la psicología para su análisis.

Resultado de una crítica al planteamiento de los economistas clásicos y al camino hacia el que se dirigía de la teoría económica, quienes cuestionaban que se debía integrar a los modelos económicos a las instituciones quienes eran las que moldeaban la conducta del individuo.

Thorstein Veblen

Veblen rechazaba la idea de que los humanos eran criaturas complejas y calculadoras, decía que estos, más bien, eran curiosos y que tendían a crear hábitos y costumbres y que las instituciones que los rodeaban eran las que encaminaban a las personas en cuanto a sus disposiciones y percepciones del resto del mundo.

El aporte de Veblen hacia la economía conductual es que, al señalar a las instituciones como responsables de limitar el comportamiento y decisiones de las personas podría decirse que Veblen logró identificar una de las variables no económicas que da forma al comportamiento de los agentes económicos.

Escuela de Chicago, expectativas racionales, teorema de Coase y enfoque económico al comportamiento humano

Su origen es a mitad del siglo XX, en la ciudad de Chicago como su nombre lo indica. Su principal característica es que es opositora del keynesianismo, es decir, se opone a la intervención del Estado y promueve el libre mercado con ideales monetaristas.

Entre sus representantes quienes, además, son ganadores del premio Nobel de economía tenemos a Milton Friedman (1912-2006), George Stigler (1911-1991), Theodore Schultz (1902-1998), Merton Miller (1932-2000), Ronald Coase (1910-2013) y Gary Becker (1930-2014).

Milton Friedman

Junto a Keynes y Hayek, Friedman es considerado uno de los economistas más influyentes del siglo XX. Entre sus estudios buscaba estudiar lo que ocurre después de que el Estado aumentaba la cantidad de dinero circulante en la economía y antes de la inflación que genera dicho aumento. Esto es, las expectativas de los individuos durante este proceso.

Una de las ideas a destacar de esta escuela es el movimiento monetarista del cual Milton Friedman fue impulsor. Aquí se incorpora la idea de las “*expectativas racionales*”, la cual nos dice que; los agentes económicos, basados en su experiencia estos aprenden del pasado y usan esa información para tratar de prever la inflación futura. Es decir, los agentes económicos se anticipan racionalmente a las políticas monetarias inflacionistas para poder contrarrestar sus efectos mediante expectativas que han formado con su experiencia.

Este aporte de Friedman al igual que Veblen, nos dice que el Estado mediante el uso de políticas monetarias, modifica la conducta de los agentes económicos. Siendo las expectativas lo que motiva a los agentes a la toma de decisiones.

Ronald Coase

Entre los aportes de Coase al pensamiento conductual tenemos “El Teorema de Coase” en donde establece que, si los derechos de propiedad están bien definidos y los costos de transacción son cero (o casi nulos), la negociación entre ambas partes conducirá a la

asignación óptima de recursos en el mercado. De acuerdo con lo que plantea Coase; cuando las partes pueden negociar libremente y sin mayores costos, no importa qué parte tenga inicialmente el derecho de propiedad porque al final este quedará en manos de quien más lo valore. De este modo, el resultado final de la negociación conducirá a una óptima asignación de los recursos y se elimina la existencia de externalidades negativas.

Gary Becker

Becker afirmaba que el análisis económico puede aplicarse a cualquier área de estudio. Entre sus estudios encontramos el comportamiento de las familias, la criminalidad y el castigo, la inversión en capital humano, la discriminación del trabajo y la conducta irracional.

En su libro *“Tratado sobre la familia”* (1987), es muy importante ya que aquí incorpora al análisis económico la economía de la familia, donde incluyó el altruismo al comportamiento de las personas. El altruismo es la tendencia a procurar el bien de las demás personas de manera desinteresada. “Un individuo se comporta de forma altruista con la esperanza de que, llegado el momento, le correspondan de la misma manera. Se trata de un intercambio de conductas altruistas, un altruismo recíproco”. (Cabrillo, 1998)

Esto hace referencia al ser humano que plantea Smith desde un principio en su *"Teoría de los Sentimientos Morales"* y lo aproxima al humano que plantea la economía conductual.

Economía del Bienestar y asignación de recursos

La economía del bienestar como parte de la economía normativa, de naturaleza subjetiva ya que requiere de juicios de valor; estudia el método económico para generar condiciones que generen bienestar social. Es decir, busca elegir el modelo económico que más promueva el desarrollo de la sociedad para alcanzar el bienestar individual y colectivo.

Su origen data del siglo XVIII cuando Adam Smith cita los incrementos del bienestar en relación a los incrementos en la producción y alcanzó su desarrollo en el siglo XX con la aparición de teorías desarrolladas por grandes economistas como Alfred Marshall (1842-1924), Arthur C. Pigou (1877-1959), Vilfredo Pareto (1848-1923), entre otros. (Coll, 2020).

Blanco & Sam (2014) definen el bienestar como “el sentir de una persona al ver satisfechas todas sus necesidades en materia fisiológica y psicológica, en el presente, así como contar con expectativas alentadoras que le sustenten su proyecto de vida en la sociedad que experimentan los individuos que componen una comunidad en materia de sus necesidades desde las más vitales, hasta las más superfluas, la prospectiva aspiracional y su factibilidad de realización en un lapso de tiempo admisible”

Vilfredo Pareto

Es reconocido por formular el “óptimo de Pareto”, el cual básicamente consiste en que se logrará la eficiencia cuando al hacer un cambio en la economía en búsqueda del bienestar social, dicho cambio consiga aumentar la utilidad de un individuo sin que este disminuya la utilidad de los otros, un *ceteris paribus*. Esto afecta de manera importante la toma de decisiones en la economía ya que relaciona el bienestar de la sociedad con la eficiente distribución de los recursos.

La asignación eficiente del óptimo de Pareto también nos permite evaluar las políticas públicas en cuanto a la eficiencia de las mismas y a la repartición equitativa de recursos de un país. Por tanto, una correcta decisión en cuanto a la distribución recursos generaría bienestar.

Arthur C. Pigou

Entre sus obras más importantes destacan *Riqueza y Bienestar* (1912) y *La Economía del Bienestar* (1920). Pigou, así como Pareto también hacía énfasis en la óptima asignación de recursos en donde añadió a su teoría sobre los fallos de mercados, lo denominado como las externalidades, que son básicamente efectos no controlados que genera una actividad sobre un tercero. El planteaba que con intervención gubernamental se debía corregir o compensar las externalidades negativas mediante impuestos o subvenciones.

Cabrillo (2015) alega que Pigou aseguraba que “muchas personas no son capaces, dada su falta de conocimientos, de invertir sus recursos económicos en sí mismos y en sus hijos de la mejor manera posible”. Y añadía que “el arte de gastar el dinero está mucho menos

desarrollado que el arte de ganarlo, no sólo entre los pobres, sino entre todas las clases sociales”. Concluye que para que mejore el bienestar social, el Estado es quien debe decidir lo que se debe o no consumir. Esto es un claro reconocimiento de la limitada capacidad de procesamiento que poseen en la realidad el agente económico promedio; esto también va en contra del pensamiento de *laissez-faire* de la economía neoclásica de Adam Smith ya que es el Estado quien resuelve los fallos de mercado mediante la intervención.

Escuela de la elección pública y comportamiento de los políticos

Su fundador y principal impulsor es el economista estadounidense James M. Buchanan (1919-2013). Esta escuela del pensamiento estudia la oferta de bienes públicos. Retoma los ideales del egoísmo personal que decían los economistas clásicos pero enfocados a los políticos; es decir, como los políticos como individuos egoístas y motivados por el interés propio, tratan de maximizar su utilidad, ya sea más poder, posición política, votos, entre otros. Esto, mediante políticas económicas que afectan a los ciudadanos.

James M. Buchanan

A Buchanan le preocupaba que los economistas de la época estudiaban el comportamiento de los mercados y la conducta de la gente en ellos y que se estaba dejando de lado el cómo funciona el gobierno. Define la elección pública como una “perspectiva acerca de la política que surge de una extensión y aplicación de las herramientas y métodos de los economistas a la toma de decisiones públicas o colectivas” (Buchanan,1986).

El aporte de Buchanan es importante para entender las condiciones que influyen en la toma de decisiones específicamente de los políticos y del porqué estos no son diferentes a las personas a las que representan. Esto resulta en un intercambio de bienes públicos a cambio de poder político, que según dicha teoría es lo que motiva a ciudadanos y gobernantes a actuar.

Economía conductual, aporte de la psicología a la economía

Aquí es donde ya se formaliza la economía conductual como área de la economía y donde se reconocen los aportes de la psicología a la economía, se busca estudiar y comprender

como afecta el comportamiento de las personas en la economía y se busca entender lo que realmente motiva a las personas a comportarse.

George Akerlof y Robert Shiller

Los economistas y ganadores del premio Nobel, George A. Akerlof y Robert J. Shiller traen a su análisis los *espíritus animales* acuñados por Keynes, que son motivaciones no económicas e irracionales. Esto con la finalidad de añadir a la teoría económica que las personas también tienen motivaciones irracionales y que estas forman parte de la economía en la realidad. En su libro “*Espíritus animales: cómo influye la psicología humana en la economía*” (2009), identifican y describen 5 espíritus animales que afectan de manera importante las decisiones y son: *La confianza*; en este caso el exceso de confianza y la “fe”, la cual sobrepasan la racionalidad y puede hacer omitir información que ya se tiene, que se decide ignorar y genera un comportamiento irracional. *La equidad*; la cual al parecer las personas se la toman muy en serio. *La corrupción*; se refieren a esta como “conductas antisociales”. *La ilusión monetaria*; aquí desmienten la idea de que las personas puedan predecir la inflación cuando estos deciden no indexar los contratos salariales, emisión de bonos, entre otros. Y, por último, *las historias de la tradición oral*; aquí hacen alusión a la memoria del colectivo, a las historias que estos guardan de sucesos del pasado, se preguntan si estas historias, muchas de ellas con efectos desmesurados y falsas intuiciones, tienen efecto sobre la economía real (Fuentes, 2010).

El enfoque que otorga la psicología ayuda a que Akerlof y Shiller puedan analizar estas fuerzas que mencionan ser capaces de darle dirección a la economía. Al relacionar esto con el pensamiento clásico se establece que el egoísmo que afirman los clásicos ser el principal motivador conductual, es solo uno de muchas fuerzas que impulsan al ser humano a comportarse.

Daniel Kahneman

El psicólogo y ganador del premio Nobel de economía Daniel Kahneman, en su famosa obra “*Pensar rápido, pensar despacio*” (2011) presenta dos sistemas básicos con los cuales las personas piensan y deciden, denominadas por Kahneman como “Sistema 1” y “Sistema 2”. El Sistema 1 está referido a la intuición, es un sistema de procesos muy automáticos, a

veces hasta inconsciente y sin mayor esfuerzo; mientras que el Sistema 2 se refiere al razonamiento, es un sistema de procesos consciente, controlado y que requiere de mucho esfuerzo.

Kahneman (2011) afirma que los procesos automáticos del Sistema 1 explican la heurística que se presentan en la toma de decisiones y que es aquí donde se presentan sesgos o errores sistemáticos que se presentan en situaciones específicas

Tejedor-Estupiñán (2020) destaca los tres aportes conceptuales importantes de Amos Tversky y Daniel Kahneman. El primer aporte, está enfocado al juicio humano y en cómo las personas realizan pronósticos y toman decisiones bajo incertidumbre; esta, referente a como pronostican los agentes económicos y las variables que intervienen en dicho pronóstico y de cómo estas variables muchas veces los llevan a cometer errores predecibles. El segundo aporte es sobre su “teoría prospectiva” (Prospect Theory); esta hace especial énfasis en las decisiones que ocurren bajo escenarios con presencia de incertidumbre, la cual resuelve anomalías empíricas y la ilustra con dos teorías; la normativa, la cual hace alusión a la elección racional y la descriptiva, la cual predice la decisión del agente económico basándose en las circunstancias de la decisión, es decir el comportamiento humano real; esto, en lugar de englobarlas en un solo concepto como la teoría neoclásica hace. El tercer aporte tiene que ver con los “efectos marco” (Framing Effects) y sus implicaciones para los modelos del agente racional; un sesgo que hace referencia a la limitación e imperfección de la racionalidad humana acercándola hacia un ser más real. Esto es que dependiendo la forma o el orden de cómo se plantee una misma información de una misma situación, esta puede concluir de manera diferente para los agentes económicos (Tejedor-Estupiñán, 2020, p. 2 & 3).

Sunstein (2019) destaca que Kahneman y Tversky no afirman que las personas son “irracionales”, sino que estas son “predeciblemente irracionales” debido a las heurísticas y sesgos que los hacen cometer errores sistemáticos.

Richard Thaler

El economista y ganador del premio Nobel Richard Thaler (2018) alega que el surgimiento de la economía del comportamiento no es una especie de evolución de la economía, sino que más bien que esta regresa el pensamiento económico hacia sus orígenes con Adam Smith, Irving Fisher y J. M. Keynes.

Thaler que en su enfoque teórico añade teorías que derivan de datos y no de axiomas y en el enfoque empírico, incorpora factores de otras disciplinas de las ciencias sociales los cuales se refiere a ellos como “Factores Supuestamente Irrelevantes” (FSI).

Mateo (2018), menciona algunos de los FSI identificados por Thaler, entre los cuales tenemos:

Efecto dotación o efecto posesión, ocurre cuando las personas valoran más los bienes que ya poseen a los que no poseen, esto se aprecia cuando el precio de referencia que se le da al bien por el propietario difiere, a veces por mucho más por encima que el precio de mercado. Con esto Thaler alega, que el Teorema de Coase solo se cumple en la teoría.

Sesgos retrospectivos, Tendencia a pensar que siempre supimos que el resultado final de un acontecimiento era probable.

Utilidad transaccional, nivel de utilidad que se obtiene al pagar por algo, teniendo de antemano un precio de referencia.

Costes hundidos, coste ya realizado irrecuperable. No son fáciles de olvidar y cuanto mayor es la pérdida, más difíciles son de admitir. Esto no solo incluye dinero, sino también tiempo, lo cual puede explicar porque las personas se aferran a las cosas, aunque estén perdiendo tiempo y dinero.

Presupuestos mentales, ignorar la fungibilidad del dinero que establece la teoría neoclásica. *Autocontrol*, o, mejor dicho, ausencia del mismo. Esto afecta a las decisiones intertemporales ya que, como Samuelson aseguraba que los individuos valoran más el consumo presente que el futuro.

Preferencias, contrario al interés propio del modelo neoclásico, el sentimiento de justicia es quien guía a las decisiones individuales tomando en cuenta a las personas del entorno dándole especial importancia a las relaciones sentimentales.

Thaler asegura que identificar las FSI resultaría enriquecedor para el análisis económico, en el sentido de que estos conseguirían precisar con mayor exactitud (por ejemplo) cálculos que requieren resultados en el muy largo plazo, el ejemplo que usa Thaler es el de un plan de ahorros para la pensión que incluye variables difíciles de prever (enfermedades, divorcios, etc.).

En el 2008, Thaler publica junto con el jurista Cass R. Sunstein su famosa obra “*Un pequeño empujón*”, en donde hablan del “paternalismo libertario”. Aquí señalan que “El aspecto libertario de nuestras estrategias radica en la convicción de que, en general, las personas deben ser libres para hacer lo que desean, y para desvincularse de los acuerdos desventajosos si lo prefieren” y que “El aspecto paternalista radica en que pensamos que es legítimo que los arquitectos de las decisiones traten de influir en la conducta de la gente para hacer su vida más larga, más sana y mejor. En otras palabras, estamos a favor de que las instituciones, tanto del sector privado como del Gobierno, se esfuercen de forma consciente por orientar las decisiones de las personas en direcciones que mejoren sus vidas” (Thaler & Sunstein, 2017, p. 12-13).

El modelo que plantean Thaler y Sunstein es un modelo que promueve la libertad en las personas, a que ellas puedan elegir lo que quieran con una muy mínima y para nada forzada persuasión por parte de las instituciones para que las personas tomen las mejores decisiones. A esta pequeña y muy disimulada persuasión la denominaron *nudge* (pequeño empujón), Thaler y Sunstein se refieren al nudge como “cualquier aspecto de la arquitectura de las decisiones que modifica la conducta de las personas de una manera predecible sin prohibir ninguna opción ni cambiar de forma significativa sus incentivos económicos. Para que se pueda considerar como nudge, debe ser barato y fácil de evitar. Los nudges no son órdenes. Colocar la fruta de forma bien visible es un nudge. Prohibir la comida basura no lo es” (Thaler & Sunstein, 2017, p. 13).

Thaler y Sunstein (2008) añaden a su análisis conductual los sesgos sistemáticos denominados “heurísticos” o “reglas básicas” a las que las personas acudimos cuando debemos hacer juicios y que pueden conllevarnos a cometer errores. Estas reglas fueron desarrolladas originalmente por Amos Tversky y Daniel Kahneman (1974), los cuales en un principio identificaron tres de ellas. 1) *Anclaje y ajuste*: Se ancla a un concepto conocido y luego se le da un ajuste en la dirección o magnitud que se considere apropiado. El problema es que estos ajustes suelen ser insuficientes. 2) *Disponibilidad*: Se evalúa la probabilidad de un riesgo basado en con qué facilidad vienen ejemplos similares a la mente. 3) *Representatividad o semejanza*: Se evalúa la probabilidad en base a estereotipos.

A demás de estos sesgos originales, Thaler desarrolla algunos otros, entre los cuales considera el *optimismo y exceso de confianza*, señala que más de la mitad de las personas afirma estar por encima del promedio y que este “optimismo no realista” puede explicar gran parte de los riesgos que se asumen a diario.

El clásico *aversión a la pérdida*, el cual dice que le damos al menos el doble de valor a las pérdidas que a las ganancias, lo cual explica que, si se tiene algo que no se quiere del todo, no se quiere perder; y que, si no se tiene, no se está dispuesto a pagar por ello.

El sesgo de *status quo* desarrollado por William Samuelson y Richard Zeckhauser (1988), es la tendencia de las personas a aferrarse a su situación actual muchas veces causada por la falta de atención, es decir, hacer algo para evitar que siga pasando por considerarlo sin importancia, lo cual explica que, por ejemplo, muchas personas no cancelan su suscripción a tv por cable, aunque estos apenas vean televisión (Mateo, 2018).

Efecto arrastre, es cuando las personas tienden a decir, hacer o creer en algo, solo porque ven que la mayoría así lo hacen, como la moda, por ejemplo. *Prejuicio punto ciego*, no reconocer nuestros propios prejuicios. *Sesgo de confirmación*, cuando solo vemos lo que queremos ver. *Prejuicio de retrospectiva*, cuando una vez que se sabe lo que pasó, se modifica la opinión previa a los hechos en favor del resultado final. *Efecto enmarque*, diferente reacción ante una elección si esta es pérdida o ganancia. (Rodríguez, 2012).

A pesar de destacar que estas heurísticas generan errores sistemáticos en las personas, Thaler (2018) trae a su análisis conductual la idea de la mano invisible smithiana como moderador del comportamiento humano al cual denominó “la seña de la mano invisible”. “La idea básica es que aun si los individuos cometen errores, los mercados competitivos y las manos invisibles aliviarán el problema y al final lo corregirán” (Sunstein, 2019). Y es que, como Thaler (2018) alega, que cuando hay suficiente dinero en juego, las presiones de mercado y los precios que pueden resultar racionales, las personas tienden a comportarse como el ser racional que la economía clásica plantea.

Cuadro 1. Sinopsis de las propuestas, aportes y trabajos relacionados con la teoría conductual y su evolución a través de las escuelas del pensamiento económico.

Autor	Propuesta Conductual como Herramienta para la toma de Decisiones	Aporte	Trabajos Relacionados a la Economía Conductual	Escuela del Pensamiento
Adam Smith	Teoría de la simpatía y de los sentimientos morales	Egoísmo desde el punto de vista individual para la satisfacción de necesidades y la simpatía como dique de contención al egoísmo	" <i>Teoría de los Sentimientos Morales</i> " y " <i>La Riqueza de las Naciones</i> "	Escuela clásica (1776 - mediados del siglo XIX)
William S. Jevons	Cuestionar el valor de los bienes (Bienes de Valor subjetivo)	El valor de los bienes viene dado por su utilidad marginal (última unidad consumida)	" <i>Teoría de la economía política</i> "	Marginalismo (mediados del siglo XIX)
Carl Menger	Análisis de la sociedad	Valor subjetivo de los bienes	" <i>Principios de economía política</i> "	Escuela Austriaca (finales del siglo XIX y principios del XX)
Friedrich von Hayek	Individualismo (Libre elección individual)	Toma de decisiones para la construcción del bienestar colectivo mediante la elección individual (satisfaciendo necesidades individuales)	" <i>Camino de servidumbre</i> " y " <i>El uso del conocimiento en la sociedad</i> "	
John M. Keynes	Variables de naturaleza subjetiva y factores psicológicos	Fuerzas no económicas que afectan el sistema monetario	" <i>Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero</i> "	Keynesianismo (siglo XX)
Thorstein Veblen	Instituciones y comportamiento	Como las instituciones son responsables de limitar el comportamiento	" <i>Economía y Sociedad</i> "	Escuela Institucionalista Americana (década de 1930)
Milton Friedman	Expectativas racionales	Pensamiento racional en la formación de expectativas	" <i>El poder de la decisión</i> "	Escuela de Chicago (mitad del siglo XX)
Ronald Coase	Teorema de Coase	Derechos de propiedad bien definidos, libre negociación y bajos costos de transacción logra una óptima asignación de recursos	" <i>El problema del coste social</i> "	
Gary Becker	Teoría conductual (<i>behavioral economics</i>)	Enfoque económico del comportamiento humano	" <i>Tratado sobre la familia</i> " y " <i>El capital humano</i> "	
Vilfredo Pareto	Óptimo de Pareto	Relaciona el bienestar de la sociedad con la distribución eficiente de recursos	" <i>Economía matemática</i> "	Economía del Bienestar (siglo XX)
Arthur C. Pigou	Economía del bienestar	Relaciona el bienestar con la óptima asignación de recursos y los fallos de mercado (externalidades)	" <i>Riqueza y bienestar</i> " y " <i>La economía del bienestar</i> "	
James M. Buchanan	Elección pública	Egoísmo desde el punto de vista individual enfocado en los políticos	" <i>El cálculo del consenso</i> " y " <i>Política sin romanticismo</i> "	Escuela de la Elección Pública (siglo XX)

George Akerlof / Robert Shiller	Espíritus animales	Motivaciones no económicas e irracionales presentes en el comportamiento humano	<i>“Espíritus animales: cómo influye la psicología humana en la economía”</i>	Economía Conductual (siglo XXI)
Daniel Kahneman	Pensamiento conductual	Sistemas del pensamiento, teoría prospectiva y efectos marco	<i>“Pensar rápido, pensar despacio”</i>	
Richard Thaler	Economía conductual	Toma de decisiones, Factores Supuestamente Irrelevantes, <i>nudge</i> (empujón) y sesgos cognitivos (psicología en economía)	<i>“Todo lo que he aprendido con la psicología económica” y “Un pequeño empujón”</i>	

Fuente: Elaboración propia

El pensamiento conductual es algo que ha acompañado a la economía desde Adam Smith; la escuela clásica comprendía que la conducta del individuo era dirigida por el egoísmo individual de *"La Riqueza de las Naciones"* como herramienta para la satisfacción de necesidades limitando el egoísmo por la simpatía de *"Teoría de los Sentimientos Morales"*, es decir, respetando las normas morales.

Posteriormente, el pensamiento neoclásico agrega a la teoría del comportamiento que las estructuras de gustos y preferencias son subjetivas. Añaden que tanto productor como consumidor son racionales y que buscan maximizar su utilidad, esto es, consumidores consumiendo bienes y servicios y las empresas vendiéndolos. Se retoma el individualismo mediante la libre elección individual, siendo esta garante del bienestar colectivo. El individualismo de Hayek relaciona el bienestar colectivo con la toma de elecciones del individuo y el análisis de Menger sobre el valor subjetivo de los bienes que representa un juicio que hacen los agentes económicos para su bienestar.

Luego Keynes añade al análisis conductual variables de naturaleza subjetiva y factores psicológicos que afectan al sistema monetario. Lo que permite traer al análisis a Veblen el estudio del comportamiento de las instituciones que consiguen limitar el comportamiento de las personas para posteriormente pasar a las expectativas racionales de Friedman y de cómo el agente económico, en base a su experiencia pueda anticipar sus decisiones a políticas inflacionistas.

El pensamiento Beckeriano de que la economía puede aplicarse a cualquier área de estudio da lugar a la formalización de la Teoría Conductual (behavioral economics), en donde se le da un enfoque económico al comportamiento humano y se establecen unas condiciones para optimizar la asignación de recursos con el Teorema de Coase.

Se reconoce una teoría del bienestar en donde, se relaciona el bienestar con la distribución de los recursos y de estos no ser distribuidos o asignados eficientemente se presentan fallos de mercados (externalidades) analizadas por Pigou. Buchanan retoma el análisis del egoísmo desde el punto de vista individual pero enfocado en los políticos con la elección pública (public choice) que trae al análisis conductual el estudio de los problemas en las ciencias políticas.

Para finalizar el estudio del pensamiento conductual se trae al análisis la formalización de la economía conductual con el enfoque de la psicología en la economía con Akerlof, Shiller, Kahneman y Thaler. Aquí se consigue formalizar el estudio del comportamiento humano en la economía y con Thaler en específico se le da el reconocimiento como rama importante de la economía. Motivaciones no económicas e irracionales, sistemas de pensamiento, toma de decisiones, factores supuestamente irrelevantes (FSI), *nudge* (pequeño empujón) y sesgos cognitivos. Thaler alega que estos últimos son los principales responsables del comportamiento humano.

Conclusión y recomendaciones

El pensamiento conductual le ha otorgado realismo a la economía, ya que está basado en la observación y el análisis del individuo desde el enfoque de la psicología. Con los aportes de esta rama de la economía se ha pasado de supuestos del comportamiento axiomáticos a unos más descriptivos y considerados a partir de datos y observaciones.

Se han añadido nuevas teorías y ha brindado a la teoría económica convencional de herramientas para una mayor comprensión de la toma de decisiones de los individuos y posibles pronósticos más exactos, minimizando errores sistemáticos a la hora de la toma de

decisiones. Con la teoría conductual se pueden llegar a tomar decisiones con mayor eficiencia en términos de bienestar.

Se pasó de un *Homo Economicus* o ser humano racional que estaba contemplado por el pensamiento clásico como un ser “maximizador en sus opciones, racional en sus decisiones y egoísta en su comportamiento” a uno que comete errores, es irracional y siente empatía por los demás. Gary Becker añade la idea de que se puede aplicar un análisis económico a cualquier área de estudio como la política, la familia, las relaciones, el empleo, el crimen etc.

Se agregaron nuevas fuerzas y factores que moldean y limitan el comportamiento además del egoísmo neoclásico como las instituciones con la escuela institucionalista americana. Los espíritus animales que planteaba Keynes y que Akerlof y Shiller retomaron en su análisis. Con el marginalismo se cuestionó el valor de los bienes que planteó la escuela clásica y se le otorgo un valor subjetivo. Se le dio importancia al estudio de las acciones humanas con la escuela austriaca.

Se identificó que factores supuestamente irrelevantes y los sesgos sistemáticos que son fundamentales en la economía conductual ayudan a generar modelos para facilitar a las personas a tomar mejores decisiones intertemporales y que sirvieron de base a Thaler para desarrollar su aporte más importante, el *nudging* (pequeño empujón). Es importante los *nudges* para la teoría económica, ya que al estar basados en el reconocimiento de limitaciones e inconsistencias este puede llegar a ser fundamental para la formulación de políticas basadas en una comprensión más amplia y real del ser humano y en incentivos que en sí es la idea general del *nudging* (Miller, 2021).

Miller (2011) menciona que cuando se analiza los sesgos que afectan al comportamiento individual se destacan dos situaciones, aquellas que son intertemporales y las que están bajo presencia de riesgo o incertidumbre. Añade que cuando las decisiones son intertemporales estas están bajo *debilidad de voluntad*, señala que cuando los costes o beneficios son a largo plazo tendemos a tomar malas decisiones, como por ejemplo ahorrar, consumo de tabaco y drogas, comer en exceso, abandono escolar. Y que las que presentan riesgo e

incertidumbre solemos presentar inconsistencia. Entender esto es fundamental para la formulación de políticas que ayuden a las personas a tomar mejores decisiones.

Para finalizar, se recomienda los trabajos de investigación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que es una de las principales fuentes de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional de América Latina y el Caribe. El BID también realiza proyectos de investigación de vanguardia y ofrece asesoría sobre políticas, asistencia técnica y capacitación a clientes públicos y privados en toda la región. Entre sus trabajos de investigación se pueden encontrar programas de políticas públicas en donde aplican postulados de la economía conductual, de este modo, se puede apreciar los resultados y aprendizajes de aplicar la economía conductual a las políticas públicas en la realidad.

Entre los proyectos del BID, tenemos el estudio del “Ahorro sin barreras: lecciones de las intervenciones del Laboratorio de Ahorro para el Retiro”. En este trabajo destacan que el ahorro voluntario es esencial para la construcción de la seguridad social del siglo XXI. Después de cinco años de trabajo y 15 intervenciones en países como Chile, Colombia, México y Perú, comparten los resultados obtenidos.

Entre las principales lecciones obtenidas del proyecto destacan:

1. Las soluciones de ahorro requieren estar vinculadas a una fuente de ingreso, simplificando o automatizando el proceso lo más posible.
2. La tecnología y la economía conductual funcionan para fomentar el ahorro. Por ejemplo, los SMS o mensajes *push* pueden usarse para recordar metas de ahorro a los trabajadores, reduciendo las barreras conductuales como los sesgos psicológicos o atención limitada.
3. La educación financiera y previsional tienen el potencial de ayudar a que las personas cuenten con las herramientas necesarias para ahorrar para su vejez de forma fácil e informada.
4. Mejorar el ahorro para el retiro requiere contar con un liderazgo institucional que permita superar las barreras regulatorias, tecnológicas y las fallas del mercado. Atender estas barreras es importante porque dificultan la implementación de

soluciones de ahorro escalables y efectivas que realmente lleguen a los trabajadores independientes y de bajos ingresos.

Estos programas están fundamentados en conocimientos que aporta la economía conductual, ya que esta al estudiar la toma de decisiones, ilustra cómo ayudar a las personas a superar las barreras que les impiden cumplir con sus propósitos. Relacionan uno de los problemas del ahorro a uno de los sesgos identificados por la teoría conductual, el sesgo de *autocontrol*. Mencionan que cuando las personas sobrevaloran los beneficios obtenidos hoy que los beneficios que se obtienen en el futuro afecta considerablemente el ahorro. Una de las maneras de lidiar con este sesgo es creando condiciones favorables para el futuro, que las personas sientan que estarán presentes en el futuro para que así tomen previsiones y promuevan el ahorro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias, D. (2016). "*Análisis de neuroeconomía como nuevo paradigma en la ciencia económica*". Ciencias económicas 13.02 / 2016 / páginas 107–119 / Divulgación

Alonso, S. (2012). "*Economía material: Cuerpo y cerebro*". Revista de Economía Institucional, vol. 14, n.º 26, primer semestre/2012, pp. 77-93

Baddeley, M. (2019). "*Economía conductual: Pasado, presente y futuro*". ¿Hacia una nueva Ilustración? Una década trascendente, Madrid, pp. 480, Libros OpenMind BBVA

Becker, G. S. (1997). "*Comportamiento irracional y teoría económica*". Derecho & Sociedad; No 12 (Año 1997). pp. 76-85

Bermúdez, C. (2014). "*La racionalidad en la formación de expectativas. Crítica de la hipótesis de expectativas racionales*". Revista de Economía Institucional, vol. 16, n.º 30, primer semestre/2014, pp. 83-97

Billón Currás, M. (2002). "*Psicología y economía desde una perspectiva interdisciplinar*". Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid. Encuentros multidisciplinares 4.11 (2002): pp. 2-10

Blanco, O. R., & Sam, O. R. F. (2014). Teoría del bienestar y el óptimo de Pareto como problemas Microeconómicos. REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas, 2(3), pp. 217-234

Buchanan, J. (1986). "*The Public Choice Perspective*", en Liberty, Market and State: Political Economy in the 1980's. New York: New York University Press.

Cabrillo, F. (1998). "*La economía de la familia: Un programa de investigación abierto al futuro*". PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.º 77. 1998. pp. 12-22

Cabrillo, F. (2015, julio). *La economía del bienestar de Pigou*. Fundación Civismo. <https://civismo.org/es/la-economia-del-bienestar-de-pigou/>

Catalán Alonso, H. (2019). “*Incertidumbre y su impacto en la economía mexicana*”. *Economía Coyuntural*, 4(4), pp. 51-77

Contigiani, F. (2012). “*La inconsistencia de las elecciones intertemporales: un análisis desde la neuroeconomía*”. *Estudios Económicos*. Vol. XXIX (N.S.), N° 58, Enero - Junio 2012. pp. 13-37

Coll Morales, F. (2020, abril). *Economía del bienestar*. Econopedia. <https://www.econopedia.com/>

Cortés Bernal, E. (2016). “*Análisis de la evolución de la Neuroeconomía en la Toma decisiones*” (Doctoral dissertation, Universidad EAFIT).

Corzo Santamaría, M. T. (2017). “*Richard Thaler y la teoría del Empujón*”

Ekelund, R., Hébert, R. (1992). *Historia de la Teoría Económica y su Método*. 3era Edición. Ed. McGRAW HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A. U.

Esguerra, G. A. (2016). “*Economía conductual, principios generales e implicaciones*”. *Cuadernos Hispanoamericanos de Psicología* | Enero - junio 2015, Vol. 15 No. 1, pp. 67-72

Fuentes, C. (2010). “*Animal spirits: cómo influye la psicología humana en la economía*”. *Revista de Economía Institucional*, 12(22), pp. 307-313

Gil, S. (2015, mayo). *Óptimo de Pareto*. Econopedia. <https://www.econopedia.com/>

Gómez, L. (2010). “*Un espacio para la investigación documental*”. *Revista Vanguardia Psicológica* / Año 1 / Volumen 1 / Numero 2, octubre-marzo / pp. 226-233 / ISSN 2216-0701

Kahneman, D. (2003). “*Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual*”. Discurso pronunciado en el acto de entrega del premio Nobel de Economía 2002. *RAE: Revista Asturiana de Economía*, (28), pp. 181-225

- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debate
- Keynes, J. M. (1965). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. 7ma Edición. Fondo de cultura económica
- López, J. F. (2019, abril). *Escuelas de pensamiento económico*. Econopedia. <https://www.econopedia.com/>
- Pérez, M. Á. M. (2001). "Las contribuciones de Amartya Sen al estudio sobre la pobreza". *Sincronía*, (19), 8.
- Roldan, P. N. (2016, diciembre). *Economía neoclásica*. Econopedia. <https://www.econopedia.com/>
- Mateo Almansa, J. L. (2018). La Economía Conductual: La contribución de Richard H. Thaler.
- Miller, L. (2021). "Economía del comportamiento, políticas conductuales y nudges". *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, (25), pp. 46-57.
- Miranda Escolar, B. & Fernández Arufe, J. (2018). "Economía conductual, irracionalidad e incertidumbre en la Unión Europea". *ESTUDIOS DE ECONOMÍA APLICADA*. VOL. 36 - 1. 2018. PÁGS. 49 – 66
- Peimbert, S. (2019) "Las ciencias del comportamiento: el nuevo panorama para la economía". *Revista Tiempo Económico*. vol. XIV / Núm. 41 / enero-abril, pp. 7-27
- Peña, C. (2006). "Enfoques teóricos de la incertidumbre. Consideraciones generales". *Temas de Coyuntura*/54 (Diciembre 2006): pp. 73-88
- Perdices De Blas, L., Fernández Delado, R., Ramos Gorostiza, J., San Emeterio Martín, N., & Trincado Aznar, E. (2006). *Escuelas de pensamiento económico*. EDITORIAL del ECONOMISTA
- Rodríguez Kauth, A. (2002). "Algunas relaciones entre la psicología y la economía". *Psicología Política*, Nº 25, 2002, pp. 37-48

Rodríguez Quintana, E. (2012). *“Toma de decisiones: la economía conductual”*

San Martín, R., Isla, P., & Melis, C. (2011). *“Preferencia temporal en el cerebro: una revisión crítica de las contribuciones de la neuroeconomía al estudio de la elección temporal”*. EL TRIMESTRE ECONÓMICO, vol. LXXIX (2), núm. 314, abril-junio de 2012, pp. 449-473

Sepúlveda, C. M. F., & Metropolitano, R. (2013). *“Toma de decisión: ¿Teoría racional o de racionalidad limitada?”*. Revista kalathos. metro. inter. vol7_no1

Sunstein, C. (2019). *“El ascenso de la economía del comportamiento: Misbehaving, de Richard Thaler”*. Revista de economía institucional, 21(41), pp. 5-20

Tejedor-Estupiñán, J. M. (2020). La economía conductual, un campo multidisciplinar. Revista Finanzas y Política Económica, Vol. 12, N.º 1, enero-junio, 2020, pp. 9-13

Thaler, Richard H. & Sunstein, Cass R. (2017). *Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*. Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

Thaler, R. H. (2018). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. Revista de Economía Institucional, 20(38), pp. 9-43

Vallejo, H. (2003). *“Bases para la elaboración de un artículo publicable como tesis en economía”*. DOCUMENTO CEDE 2003-16. ISSN 1657-7191 (Edición Electrónica). JULIO DE 2003

Vergara Estévez, J. (2009). *“La concepción del hombre de Friedrich Hayek”*. Revista de filosofía, 65, pp. 161-176

Von Hayek, F. A. (1983). *“El uso del conocimiento en la sociedad”*. Estudios Públicos, (12)

<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Ahorro-sin-barreras-Lecciones-de-las-intervenciones-del-Laboratorio-de-Ahorro-para-el-Retiro.pdf>