

## **Economía conductual: análisis de los aspectos psicológicos de la microeconomía en su enfoque neoclásico**

Luis Fernando López Lozada

### **Resumen**

La economía neoclásica ha sido el pilar de múltiples investigaciones y planteamientos metodológicos; por otro lado, la economía conductual, al ser un enfoque más reciente y con metodología más práctica e incluso apoyarse de otras materias, como la psicología, tiene algunos limitantes importantes para su uso en investigaciones más amplias. En esta investigación pretende plantear la síntesis de dos corrientes económicas que en sus axiomas pueden resultar opuestos: La economía neoclásica y la economía conductual.

Esta investigación plantea de forma descriptiva los pilares de ambas teorías, de tal forma que podamos entender sus fortalezas, y la perspectiva en sus investigaciones, así como sus principales flaquezas, con el fin de encontrar puntos de síntesis entre ellas que nos permitan mejorar las investigaciones complementando ambas teorías en beneficio de un mejor entendimiento de la toma de decisiones de los agentes.

La investigación funciona como crítica como resumen de los principales planteamientos de ambas teorías, finalizando con una propuesta para mejorar ambas teorías de forma que nuestras investigaciones y resultados futuros sean más completos.

**Palabras clave:** economía neoclásica, economía conductual.

**Clasificación JEL (Journal of Economical Literature):** D11 - Economía del consumidor: teoría.

## **Abstract**

The neoclassical economics has been the cornerstone of multiple research and methodological approaches; on the other hand, behavioral economics, being a more recent approach with more practical methodology, and even drawing on other disciplines such as psychology, has some significant limitations for it uses in broader research. This research aims to propose the synthesis of two economic currents that in their axioms may appear opposed: neoclassical economics and behavioral economics.

This research descriptively presents the pillars of both theories, so that we can understand their strengths and perspectives in their research, as well as their main weaknesses, to find points of synthesis between them that allow us to improve research by complementing both theories for a better understanding of decision-making by agents.

The research serves as a critique and summary of the main approaches of both theories, concluding with a proposal to enhance both theories so that our future research and results are more comprehensive.

**Keywords:** neoclassical economics, behavioral economics.

**JEL Classification:** D11.

## **Introducción**

La economía al ser una ciencia social se vale de diversos recursos para llegar a conclusiones que nos permitan un mejor entendimiento de los fenómenos y hechos económicos que existen en la realidad; para ello existen estructuras teóricas que nos ayudan a comprender y facilitar estas investigaciones, pero ¿Qué ocurre cuando estas estructuras a su vez de facilitarnos nos alejan de un contexto real?

Desde sus orígenes académicos, la economía buscó aterrizar aquellos sucesos ordinarios en la dinámica social del ser humano en un plano de análisis con el fin de encontrar patrones, causas, consecuencias e incluso leyes que rigieran dichos sucesos, por lo que alejarse de la realidad, abstraerla a tal grado que convierta nuestro contexto real en un problema para el análisis, resulta incluso contrario al objetivo de la ciencia.

La economía conductual se jacta de analizar a partir de experimentos y postulados psicológicos estos aspectos (muchas veces obviados) de diversas corrientes teóricas en la economía, en este caso, la corriente neoclásica, sin embargo, su aplicación, resultados e incluso su confiabilidad resulta, muchas veces, dudosa, ya sea por la especificidad de sus condiciones, su costo o porque sus resultados podrían o no ser útiles.

El objetivo del presente ensayo es criticar ambas corrientes con el fin de encontrar un punto de unión de ambas, ya sea en sus fortalezas o en sus debilidades con el fin de crear un antecedente descriptivo de como estas teorías podrían complementarse, aunque fuese de forma parcial para ampliar el conocimiento y alcance de las investigaciones y con ellas de sus resultados. La hipótesis que se plantea es la siguiente: la conjunción de los planteamientos analizados a partir de la economía conductual y de aquellos derivados de la teoría neoclásica nos pueden llevar a un mejor entendimiento del comportamiento humano en temas económicos, y de ser así, esto nos permitiría llevar a cabo mejores modelos teóricos que reflejen el comportamiento humano de manera más precisa.

El ensayo se compone de la siguiente manera: en la primera sección se discute el marco teórico de la teoría neoclásica de la elección, en la segunda sección se examinan los principales planteamientos de la economía conductual. La tercera sección discute ambas teorías y plantea una propuesta de síntesis entre ambas. La última sección concluye con el desarrollo y la hipótesis de si la conjunción de los planteamientos analizados a partir de la economía conductual y de aquellos derivados de la teoría neoclásica nos pueden llevar a un mejor entendimiento del comportamiento humano en temas económicos, y de ser así, ¿Esto

nos permitiría llevar a cabo mejores modelos teóricos que reflejen el comportamiento humano de manera más precisa?

## **1. Marco teórico: La teoría neoclásica de la elección**

### **1.1. El modelo de agente racional**

Desde el punto de vista neoclásico, la teoría microeconómica se sustenta en ideas que permiten llevar a cabo la labor del análisis predictivos y creación de modelos, así como delimitar y definir a los agentes económicos como individuos que actuarán de una u otra forma dependiendo de las disyuntivas a las que se enfrenten.

Dentro de este marco de estudio basado en el comportamiento humano en un entorno económico se establecen ciertos parámetros que engloban el comportamiento de un individuo generalizándolo para una mejor comprensión y análisis de sus decisiones; estos parámetros son establecidos a través de los supuestos simplificadores.

Estos supuestos simplificadores, en la teoría neoclásica del consumidor (aunque también pueden aplicarse a la teoría del productor), abarcan una gran gama de problemas a los que puede enfrentarse el individuo, sin embargo, estos supuestos tienen relación con la toma de decisiones de manera eficiente; es decir, aprovechando de la mejor manera posible sus recursos escasos (Mankiw, 2002).

La teoría del consumidor en la economía neoclásica se basa en una serie de axiomas o principios fundamentales que establecen supuestos sobre el comportamiento de los individuos al tomar decisiones de consumo. Los axiomas de preferencia y elección racional según Nicholson (2008) son los siguientes:

- 1) “Compleitud: Si A y B son dos situaciones cualesquier, el individuo siempre podrá especificar con exactitud una de las tres posibilidades siguientes:

1. “A es preferible a B”,
2. “B es preferible a A”, o
3. “A y B son igual de atractivas”.

Por tanto, se supone que la indecisión no paraliza a los individuos; es decir, éstos comprenden totalmente las dos alternativas y siempre son capaces de decidir cuál de las dos es la deseable. El supuesto también excluye la posibilidad de que un individuo pueda afirmar que A es preferible a B y también que B es preferible a A.

- 2) Transitividad: Si un individuo afirma que “A es preferible a B” y que “B es preferible a C”, entonces también afirmará que “A es preferible a C”.

Este supuesto plantea que las elecciones internas de un individuo son consistentes.

Podemos someter este supuesto a un estudio empírico. Por lo general, estos estudios concluyen que las elecciones de una persona son, de hecho, transitivas, pero que es preciso modificar estas conclusiones cuando el individuo no comprende totalmente las consecuencias de sus elecciones.”

La suma de estos dos axiomas dota al individuo de un comportamiento racional buscando maximizar su utilidad o satisfacción, sujeto a las restricciones que enfrentan. Los siguientes axiomas, por otro lado, aseguran la consistencia matemática del modelo de agente racional, al tiempo que acotan las preferencias a situaciones más específicas:

- 3) “Continuas: Si un individuo afirma que “A es preferible a B”, entonces las situaciones que se “acercan” convenientemente a A también serán preferibles a B.

Necesitaremos este supuesto relativamente técnico para poder analizar las respuestas de los individuos ante los cambios relativamente pequeños de los ingresos y los precios. El objeto de este supuesto es descartar ciertos tipos de preferencias discontinuas que están en el límite y serían un problema para formular, en términos matemáticos, una teoría de la elección.” (Nicholson, 2008, p.69).

- 4) Preferencia estrictamente monótona o <<más es mejor>> (Álvarez Causelo, 2011) : Los consumidores tienen una preferencia por aquellas cestas que contienen más bienes en lugar de aquellas que tienen menos. En otras palabras, todas las demás cosas

siendo iguales, los consumidores prefieren niveles más altos de consumo en lugar de niveles más bajos.

- 5) Axioma de la sustitución: Los consumidores tienen la capacidad de sustituir un bien por otro en respuesta a cambios relativos en los precios de los bienes. Esto se refleja en la curva de demanda, donde los consumidores demandan más de un bien cuando su precio disminuye en relación con otros bienes.

Estos supuestos serán abordados y contrastados posteriormente con su contraparte dentro de la economía conductual en caso de tenerlos.

## **1.2. El interés histórico en el comportamiento de los agentes**

Adam Smith (1776) planea puntos dentro de la teórica clásica de la economía que nos permite identificar aspectos psicológicos dentro del comportamiento del individuo en la toma de decisiones. Mismos aspectos han sido abordados por otros autores (Fisher, Pigou, entre otros), cuestionando la representación del comportamiento humano dentro de los modelos económicos.

En uno de los textos más importantes de Adam Smith, el cual es atribuido como padre de la economía política, “La teoría de los sentimientos morales”, hace clara referencia a la importancia de la convivencia social para el ser humano; no con el fin de obtener algún beneficio económico del otro, sino con el deseo de obtener aceptación, reconocimiento, e incluso ser amado por sus semejantes dentro de su núcleo social (Ingrao & Ranchetti, 2000).

De esta forma aparece en esta misma obra el “espectador imparcial” del cual se derivan lo que, en virtud de la existencia de una sociedad y del sentimiento de empatía entre individuos como una relación recíproca de utilidad del otro en términos emocionales de interdependencia, analógicamente puede encontrarse dicha interacción en un sistema de equilibrio comercial en el que los individuos pueden y/o tienen la capacidad de sacar mayor

o menor provecho del otro, siendo donde este “espectador imparcial” expresado como la sociedad determina las reglas del juego (Pena López & Sanchez Santos, 2007) tanto en términos de convivencia como de intercambio entre los individuos, pues al albergar el juicio social los individuos buscarán beneficiarse ellos sin perjudicar al resto con el fin de no ser perjudicados de vuelta o perder aceptación dentro de la misma comunidad.

Smith en su texto “La teoría de los sentimientos morales” (1759) habla sobre la forma en la que los seres humanos toman sus decisiones en función de diversos factores, entre ellos los sentimientos y los deseos humanos, por lo que para él el principal motor de las decisiones que toma un ser humano están bajo el control de las pasiones de él mismo (Ashraf, Camerer, & Loewenstein, 2005).

Estos sentimientos los asocia al miedo, a las expectativas que un individuo puede tener a futuro y al dolor, pues en ellas se basan tres principios más importantes de la economía de la obra de Smith.

Posteriormente economistas neoclásicos distinguen entre las facultades de esta corriente y en general de la ciencia económica la importancia del comportamiento humano al momento de estudiar su toma de decisiones, inclusive Keynes en su Teoría general arroja el concepto de especulación y como esta modifica el actuar de los individuos por alguna influencia poco objetiva en el mercado.

Sin embargo, la importancia de un análisis psicológico en los modelos económicos queda rezagado con la justificación de que contemplar todos los aspectos que podrían ser relevantes para un análisis más completo podría ser demasiado laborioso y con resultados poco útiles, sin embargo, el establecer supuestos arbitrarios que, al contrario, deriven en modelos relativamente sencillos con comportamiento generalizado y determinado por condiciones hipotéticas puede dar como resultado modelos a medias.

### 1.3. Las críticas a la teoría convencional del comportamiento de los agentes

Dentro de la naturaleza existe un orden físico, químico y biológico que permiten llevar a cabo procesos que permiten la permanencia y supervivencia de los seres vivos, en el proceso evolutivo en el que se ha visto envuelto al *homo sapiens* este ha desarrollado la capacidad de análisis más allá de la instintiva, hecho que lo separa de sus ancestros evolutivos.

En este proceso el *homo sapiens* ha transitado por tres etapas de desarrollo intelectual que le han permitido lograr un *cambio* en la manera en la que toman sus decisiones y por ende en la manera en la que actúan, estas etapas escalonadas son: el instinto, la razón y la conciencia. El *homo sapiens*, en la etapa de raciocinio, logra llevar a cabo el proceso de optimización por su propia cuenta, mientras que el resto de los seres vivos, que sólo alcanzan la etapa instintiva, logran la optimización a través de causa-efecto de la naturaleza, es decir, su óptimo se encuentra en función de procesos que no pueden controlar. (Venegas Martínez Francisco, 2007)

De esta manera se establece al individuo, nombrado “*homo oeconomicus*”, como un sujeto que busca a toda costa obtener “riqueza” evaluando los medios que tiene a su alcance para alcanzarla; así el individuo puede decidir cómo llevar a cabo sus actividades de manera que por el menor esfuerzo y trabajo obtenga una cantidad mayor de bienes de consumo (Mill, 1874).

Este proceso evolutivo, en conjunto con los supuestos simplificadores y la idea del “*homo oeconomicus*”, en los cuales comparten varios principios básicos que permiten complementarse uno con otro, forma el concepto de racionalidad económica en el individuo.

Esta racionalidad es la capacidad que tiene el ser humano de elegir el medio que, a través de un proceso cognitivo, maximice su bienestar en función de sus preferencias. Este proceso cognitivo se basa en el análisis de datos conocidos y la evaluación de escenarios posibles de acción que darán diferentes resultados. Dentro de la teoría económica se toma esta capacidad

de “decidir libremente la mejor forma de alcanzar su propio interés conduciendo su fuerza de trabajo y su capital hacia la competencia con toda otra persona o clase de personas” (Botero, 2016); de forma que un sujeto que se encuentre en condiciones naturales adecuadas y tenga los datos adecuados, y no tomé una decisión óptima no está actuando de manera racional.

En contraste con lo anteriormente planteado sobre la teoría neoclásica y sobre cómo se define al *homo oeconomicus*, diversos investigadores han desarrollado una serie de paradigmas que ponen en entredicho la capacidad de elaborar modelos descriptivos a partir de ella, de esta forma se teoriza que la funcionalidad de la teoría neoclásica, a partir de los supuestos previamente analizados, tiene la capacidad de llevarse a cabo de una manera normativa; es decir, con un enfoque enteramente canalizado en la resolución de problemas de optimización y no como tal de un modelo que refleje el comportamiento humano real (Thaler, 2018).

Desde los orígenes de la teoría clásica de la economía existen aspectos fundamentales que la relacionan, desde sus supuestos más básicos, a un comportamiento basado en el comportamiento errático humano, es decir, a un comportamiento sesgado no siempre racional u óptimo.

Smith (1776), alude a la psique humana de manera precisa al evaluar sus capacidades cognitivas para la toma de decisiones enumerando una serie de características del comportamiento humano, entre ellas se encuentra el exceso de confianza, la aversión al riesgo y el autocontrol, aspectos que en apariencia contrastan radicalmente con los supuestos y actuar del *homo oeconomicus* de la teoría neoclásica.

Pero Smith no fue el único que alude un comportamiento menos óptimo al momento de tomar decisiones incluso en otras ramas de la economía que no tienen tanta relación con la microeconomía; Keynes (1936) habla sobre la forma en la que el mercado (conformado por agentes económicos) recibe una gran influencia por las fluctuaciones de las ganancias de modo que las decisiones de inversión son influenciadas por especulación colectiva.

Por otro lado, Pareto (1906) y Clark (1918) muestran un gran interés en la interrelación existente entre la ciencia económica y el análisis psicológico de los individuos, pues en ella se encuentra el verdadero actuar humano, algo que ninguna ciencia social puede ignorar o dar por hecho, caso contrario a los supuestos simplificadores anteriormente mencionados, con sus propias razones.

El análisis que se lleva a cabo para contrastar estos dos enfoques es comparativo a través de una evaluación teórica de sus supuestos, así mismo de presentar pruebas y/o experimentos publicados que permitan un mejor entendimiento del actuar del ser humano en condiciones especiales, específicamente aquellas que evalúan la veracidad y eficacia de los supuestos de racionalidad humana en el contexto económico.

## **2. La economía del comportamiento**

La teoría microeconómica neoclásica establece modelos matemáticos que simplifican comportamientos humanos y los terminan dando por hecho, punto que ha sido criticado por diversos investigadores, sin embargo, esto no debe confundirse con crítica que inutilice a la corriente, pues gracias a ella se establecen los parámetros que nos facilitarán el estudio de modelos más complejos a partir de ellos.

Cosa que pocas veces se llega a observar, ha resultado más sencillo establecer una pauta que permita eliminar todo el ruido que pueda existir al momento de determinar la toma de decisiones del individuo a establecer un sistema más complejo que nos permita evaluar dichas decisiones; es decir, eliminar el factor humano de un análisis basado en el comportamiento humano.

Un ejemplo muy claro es el de la individualidad del sujeto, sin embargo, esta individualidad metodológica se respalda en el mismo supuesto de maximización, de esta forma, el agente

económico individual es, en sí, un eslabón que permite que, en conjunto con sus similares, se alcance la maximización de la utilidad a nivel global.

En el enunciado anterior podemos encontrar como se establece que el comportamiento general de todos los individuos consigue establecer un bienestar general gracias a que todos los individuos logran identificar y conseguir su máximo beneficio de forma individual.

Esto, de igual forma, no debe tomarse como un error pues gracias y este análisis simplificado y generalizado del comportamiento humano a nivel individual y en sociedad nos permite determinar un punto óptimo en el que todos los individuos, para fines prácticos, con perfectas habilidades cognitivas y sin existencia de comportamientos sesgados, logran el máximo beneficio, punto al que intentaremos aproximarnos integrando aquellos factores no considerados en este modelo.

Anteriormente se habló sobre la importancia que Adam Smith le daba al aspecto de los sentimientos o de las pasiones al estudio de la economía, esto fue a través de tres máximas encontradas en uno de sus libros más importantes enfocado al ámbito económico:

- La aversión al riesgo.

Sobre la aversión al riesgo, la primera de ellas, podemos encontrar su origen en “La teoría de los sentimientos morales” donde Smith (1759) describe al dolor como un sentimiento más potente y por el cual tomamos las decisiones más allá del placer; esto se relaciona con la teoría moderna a través de los costos de oportunidad y de los costos relativos de una u otra decisión tomada. Esto sumado a investigaciones sobre el comportamiento cerebral de humanos demuestra que las ganancias y las pérdidas, para el ser humano, son cualitativamente diferentes pese a que en términos cuantitativos sea el mismo o incluso la ganancia sea superior.

Lo que arroja una tendencia a la toma de decisiones una a una sin una visión general o a largo plazo de lo que estas decisiones desencadenarán, esto sumado a un reducido número de opciones de las cuales elegir, tienen repercusiones en el rendimiento de acciones, determinación de precios e incluso en el rendimiento laboral dentro de una empresa (Ashraf, Camerer, & Loewenstein, 2005, pág. 133).

- Autocontrol o decisiones intemporales.

Adam Smith plantea lo siguiente:

“El placer que hemos de disfrutar de aquí a diez años nos interesa tan poco en comparación con el que podamos saborear hoy, la pasión que el primero despierta es, naturalmente, tan débil en comparación con la violenta emoción que el segundo tiende a provocar” (Smith A. , 1759).

La cita anterior nos demuestra lo que Smith planteaba sobre el pensamiento del ser humano, dotándolo de la capacidad de vislumbrar una recompensa futura por un sacrificio presente y sin embargo aquella decisión que existe en el futuro próximo es más atractiva pese a que la recompensa sea menor.

Esto ocurre debido a que existe dos individuos el “planeador” y el “hacedor”, este par de individuos establecen su actuar en función del beneficio y el tiempo que les lleva obtenerlo, mientras que el “planeador” toma sus decisiones sin tomar en cuenta el tiempo, es decir, toma decisiones intemporales, el “hacedor” tiene como principal factor a considerar el tiempo (Shefrin & Thaler, 1981)

El autocontrol es uno de los aspectos más abordados para la crítica de los supuestos de racionalidad del individuo existiendo así diversos experimentos y estudios basados en diferentes sistemas de ahorro para el retiro con individuos que toman decisiones poco racionales intemporalmente hablando (Angeletos, y otros, 2001).

- Exceso de confianza.

Adam Smith habla sobre el exceso de confianza como un defecto intrínseco del ser humano al confiar de sobremanera en sus habilidades para la toma de decisiones definido por Smith como arrogancia y que en varias ocasiones documentadas ha dado como resultado errores a nivel empresarial o financiero (Camerer & Camerer, 1995).

El exceso de confianza es una manera en la que el individuo sesga su comportamiento y sus decisiones sin ser influenciado por externalidades, pues es un comportamiento que un individuo tiene en su naturaleza.

Estos puntos enunciados por Adam Smith son aquellos que se muestran más obvios al momento de desarrollar modelos porque, incluso, estos han sido comprobados mediante procedimientos científicos y datos empíricos e históricos.

Otro factor de importancia para Smith era la influencia que la sociedad tiene en el individuo según Smith, dotando al individuo y en general a la sociedad de un estilo de comportamiento con el fin de lograr la convivencia social con sus semejantes, esto es llamado por Ashraf (2005) como la simpatía.

Esta simpatía marca lazos estrechos entre las sociedades, sin embargo, también determina ciertos problemas al momento de tomar decisiones y tener determinado comportamiento tanto positivas como negativas.

Esta simpatía marca lazos estrechos entre las sociedades, sin embargo, también determina ciertos problemas al momento de tomar decisiones y tener determinado comportamiento tanto positivas como negativas, inclusive en ambas combinaciones con diferentes individuos, es decir que esta simpatía puede ser mayor en un individuo que la que el que la recibe.

La alternancia entre los comportamientos que se encuentra dependiendo del punto de vista, pues un individuo puede actuar con generosidad o con extrema frialdad dependiendo de si es el afectado o no, en este caso se puede ver claramente la manera en la que es afectada capacidad de actuar de una forma objetiva y racional en ciertas condiciones, y con ello de tomar decisiones.

Un ejemplo de esto es el experimento llevado a cabo por los Kahneman y Tversky (1979) en el cual se planteaba lo siguiente:

Problema 1		Problema 2	
Imagine que enfrenta el siguiente par de decisiones simultaneas. Primero examínelas y luego indique las opciones que prefiere.		Imagine que enfrenta el siguiente par de decisiones simultaneas. Primero examínelas y luego indique las opciones que prefiere.	
Decisión 1	Porcentaje de elección.	Decisión 1	Porcentaje de elección.
A. Una ganancia segura de \$240	84%	E. Una posibilidad del 25% de ganar \$240 y del 75% de perder \$760	0%
B. Una posibilidad del 25% de ganar \$1.000 y del 75% de no ganar o perder nada	16%		
Decisión 2		Decisión 2	
C. Una perdida segura de \$750	13%	E. Una posibilidad del 25% de ganar \$240 y del 75% de perder \$760	100%
D. Una posibilidad del 75% de perder \$1.000 y del 25% de no perder nada	87%		

“La inspección revela que, si bien el problema 2 está redactado de manera diferente, sus elecciones son formalmente idénticas a las del problema 1. La diferencia es que se han hecho algunas operaciones aritméticas simples para los sujetos. Una vez se hacen estos cálculos, es claro para cada sujeto que la opción F domina a la opción E, y todos eligen en consecuencia. La dificultad es, por supuesto, que la opción E, que no es elegida por nadie, es una combinación de las opciones A y D, elegidas por una gran mayoría de sujetos, mientras que la opción F, que es elegida por todos, es una combinación de B y C, opciones muy impopulares en el problema 1.” (Kahneman & Tversky, 1979)

Esto demuestra las dificultades que tiene un individuo al tomar decisiones de manera racional al presentarse situaciones diferentes, en este caso la manera en la que el problema es planteado influye en la decisión que se toma, de igual forma la capacidad de los individuos de determinar cuál era la mejor opción es diferente demostrando que los individuos tienen capacidades cognitivas diferentes y por ende no puede generalizarse el pensamiento y la toma de decisiones de forma óptima.

Este experimento contra la racionalidad económica nos permite darnos cuenta el error en el que caemos al argumentar que los modelos sustentados en supuestos racionales generales nos darán pronósticos que se reflejarán en la realidad cuando el comportamiento de los humanos se observa es errático, manipulable, y sobre todo volátil, ejemplos de esto pueden verse en el mercado financiero, donde la determinación del valor de una acción no corresponde a su valor real y en el cual el terreno de la especulación hace cambiar a un individuo intelectualmente preparado entre decisiones completamente contrarias.

Estos aspectos que guardan una estrecha relación con aspectos psicológicos del comportamiento así como a factores cognitivos que alteran o modifican la manera en la que los agentes económicos toman decisiones abre un camino que nos permite indagar sobre qué tan ciertos o correctos son los modelos en los que se basa la teoría; llegando incluso al punto donde el dudar de las bases en las que se sustenta la teoría hace que cuestionemos si lo que estamos haciendo en ella a lo largo de los años es o no correcto.

Tomando en cuenta la importancia que ha tenido la teoría microeconómica dentro de modelos que nos permiten encontrar puntos óptimos de decisiones, aterrizando sus bases en puntos que, hemos visto, parecen poco realistas con la condición humana, no es posible invalidar su utilidad.

Por el otro lado el hecho de que, por su complejidad, no se realicen modelos, o no tantos, que reflejen el comportamiento real de los individuos con el fin de pronosticar de manera más

acertada o caracterizando dichas decisiones no significa que no puedan integrarse a un análisis más complejo en la economía.

- Experimentos en la economía.

Así como se describieron los anteriores experimentos, existe una amplia variedad de ellos con diversos enfoques, entre los que encaminados a descubrir y describir la manera en la que los individuos toman decisiones podemos encontrar experimentos enfocados en la regulación conductual, decisiones de perspectiva, y aquellas en cuya explicación se incluyen los llamados “atajos heurísticos” (Montgomery, 2011).

En los primeros experimentos mencionados, se hace enfoque en un estado de saciedad perpetuo; el individuo busca un mantener el mismo nivel de “bienestar” a lo largo del tiempo, inclusive, aunque este estado sea perturbado, este punto es llamado “punto de éxtasis conductual” y es identificable en un ambiente no restrictivo. Es interesante este enfoque y este tipo de experimentos, ya que refuta el axioma de las preferencias estrictamente monótonas y complementa la teoría neoclásica al igualar este punto de “éxtasis conductual” con la utilidad marginal como el punto al que un individuo encuentra el máximo beneficio en el consumo (Domjan, 2010).

Los experimentos sobre decisiones de perspectiva parten de restricciones en el ambiente o en el mercado; estos experimentos tienden a ser más apegados a la realidad ya que existen limitantes para el consumo, ya sea por ingreso o por precio. Lo que en estos experimentos se busca es entender las preferencias de los individuos ante los resultados posibles y los cambios a los que podría enfrentarse y sus consecuencias. Este tipo de experimentos es interesante más que por el resultado de las elecciones, por el proceso que los individuos realizan para llegar a sus conclusiones, ya que existen elecciones que pueden encaminar a la autodestrucción, misma razón por la que estos experimentos han sido limitados en ciertos aspectos.

Finalmente, aquellos experimentos en los que se encuentran los llamados “atajos heurísticos” pueden ser variados e incluso ser experimentos en los que no se busca esta respuesta; los “atajos heurísticos” son aquellas dificultades que tiene el individuo para la toma de decisiones de manera racional, lógica, e incluso ser meramente instintivas.<sup>1</sup>

Los “atajos heurísticos” pueden ser respuestas adaptativas, comportamientos instintivos e incluso respuestas evolutivas a situaciones adversas; estas respuestas son tomadas como sesgos dependiendo del marco teórico que se esté analizando, sin embargo, desde el punto de vista de la economía conductual estos pueden arrojar luz sobre comportamientos aprendidos en cierto contexto y permitirnos identificar de mejor forma cómo un individuo tomará decisiones partiendo de experiencias previas.

Ciertamente estos experimentos ayudan a comprender de mejor forma la toma de decisiones en contextos diferentes y ponen a prueba los axiomas de elección de la teoría neoclásica; sin embargo, los resultados más que refutar los axiomas nos permite profundizar en sus limitaciones y proponer un nuevo enfoque para ellas.

### **3. La economía conductual como complemento de la teoría neoclásica: una propuesta de síntesis.**

Previamente hemos descrito y desarrollado los axiomas del sujeto racional de la teoría neoclásica y los principales postulados históricos del enfoque conductual de la economía, destacando en ambos casos su utilidad práctica y algunas de carencias al momento de describir y analizar el comportamiento humano, sesgos existentes e incluso amplitud en sus respuestas que la hacen perder utilidad práctica en su utilización.

Derivado de esto podemos realizar una síntesis de las principales carencias de ambas teorías.

---

<sup>1</sup> Véase al respecto, Ensucho-Hoyos (2023).

### **3.1. La crítica.**

Comenzando por la teoría neoclásica podemos encontrar como principal carencia para este estudio aquello que le permite y le da solidez a su estudio, sus axiomas y su principio de plantear al homo oeconomicus como la norma en la toma de decisiones.

Desde los padres de la economía se dibujó el aspecto imperfecto del ser humano, dotándolo de acciones antagónicas a nuestros axiomas fundamentales, dejando postulados, estudios y análisis poco prácticos cuando se contrastan con la realidad, siendo esto último lo que en ultima instancia más nos puede ayudar para entender como toman decisiones los agentes.

Contemplar al ser humano como si de una maquina se tratase es un error, sin embargo, no plantear aspectos fundamentales del comportamiento humano e incluso describir cómo sería el comportamiento perfecto de un agente, es un error aún más grande, por lo mismo los aportes de la teoría neoclásica son tan relevantes e importantes, ya que ellos nos han permitido encontrar un ideal en la toma de decisiones, un punto optimo en el que el ser humano, de forma racional, objetiva y optima, tome la mejor decisión posible con la combinación de recursos disponibles.

Desde el punto de vista de la teoría conductual la principal crítica la podemos encontrar en la dificultad para obtener resultados debido a que muchos de ellos son obtenidos por la experimentación, y así como lo hace la teoría neoclásica, ciertos resultados sólo pueden encontrarse bajo condiciones específicas de experimentación.

Esto nos puede dejar en una encrucijada pensando en todas las posibilidades y resultados que podemos tener, planteando e ideando un experimento que nos ayude a entender mejor el comportamiento humano o dejar a un lado ese aspecto del comportamiento humano.

Esta crítica más que apuntar a aquellos puntos negativos de cada teoría nos plantea el principal problema de este ensayo ¿Qué tanto o no es factible una síntesis de estas teorías para ampliar, mejorar y entender mejor el comportamiento de los agentes?

### **3.2. Fortalezas y debilidades.**

En esta sección se lleva a cabo la contraposición y conjunción de las ideas planteadas por ambas teorías con el fin de lograr una síntesis de ambas. El punto central de nuestra síntesis radica en encontrar fortalezas y debilidades en ambas teorías para poder encontrar un punto en el cual puedan complementarse de forma más o menos orgánica sin desechar todos los planteamientos fundamentales de cada una.

El choque de ambas teorías, tanto en sus fortalezas como debilidades, nos permite no sólo poder tener un panorama más objetivo de las teorías, sino también determinar cómo aspectos débiles de la teoría neoclásica pueden no serlo en la teoría conductual y viceversa.

Siendo este análisis aquello que haría relevante plantear si es coherente, eficiente y, sobre todo, factible poder utilizar ambas teorías en investigaciones más robustas sobre el comportamiento humano, especialmente aquellos que tienen que ver con la toma de decisiones, que es el aspecto fundamental de la teoría del consumidor: la decisión de qué, cuánto y por qué consumir.

Una vez dicho lo anterior podemos numerar los puntos débiles de ambas teorías y sus fortalezas, esto con el fin de brindar puntos clave para la conjunción de las teorías.

- Debilidades.

En primer lugar, y cómo ya se ha establecido, la teoría neoclásica parte de postulados extremadamente generales y, de cierta forma, estrictos en su funcionamiento; es decir,

establece supuestos que sí o sí deben cumplirse para poder conservar validez, sin embargo, estos aspectos son aplicados a principios flexibles como son las elecciones de los individuos.

Este punto, resulta limitativo para analizar casos más cercanos a la realidad, pero nos permite tener un ambiente “seguro” y constante en nuestra investigación y creación de modelos, algo así como en los experimentos de física en las que las condiciones ambientales se controlan para analizar un proceso aislado (este símil nos permitirá vislumbrar más adelante el camino que podemos seguir para poder integrar la teoría neoclásica y conductual de una mejor manera).

Por otro lado, la teoría conductual se apoya mucho de la experimentación, sin embargo, es difícil y en ciertos casos poco ético, llevar experimentos para conocer como los individuos tomarían ciertas decisiones, además de requerir cierta cantidad de recursos y otras disciplinas más especializadas en la experimentación.

A si mismo los resultados de las investigaciones o experimentos conductuales pueden ser antagónicos con los postulados para este ambiente “seguro” de análisis de la teoría neoclásica, rompiendo supuestos estabilizadores para el análisis neoclásico.

- Fortalezas

La principal fortaleza que presenta la teoría neoclásica es aquella su capacidad de replicarse y predecir los eventos, paradójicamente esto se logra a partir de aplicar aquellos supuestos que nos crean el ambiente “seguro” de análisis.

Esta característica principal es aquella que a lo largo del tiempo ha permitido que sus postulados, investigaciones y aportaciones se mantengan vigentes y permitan crear nuevo conocimiento, como se intenta hacerlo en esta investigación.

Por el lado de la teoría conductual su principal fortaleza es su aproximación a la realidad; es decir, el proponer modelos o análisis fundamentados en resultados comprobados a partir de la experimentación.

### **3.3. La síntesis**

Como se puede observar las principales fortalezas de cada teoría son a su vez sus principales debilidades ¿Cómo podemos utilizar esto para poder lograr la complementariedad de ellas?

De este ejercicio crítico, podemos destacar un punto importante de cada uno de los enfoques:

- 1) Por un lado, la teoría microeconómica neoclásica se caracteriza por un rigor en sus supuestos y en su manera de establecer las relaciones que cumplen las variables encontrando puntos óptimos tanto de producción como de utilidad, inclusive logrando encontrar puntos de equilibrio que satisfacen a todos los agentes económicos.
- 2) La economía conductual, más errática a la primera, nos permite conocer las magnitudes que harán variar determinada decisión, si bien no puede realizarse un modelo puramente matemático para el análisis de este aspecto el acercamiento a preferencias y la contextualización de los análisis permite identificar factores esenciales que pueden detallar de mejor manera un modelo económico e incluso arrojar resultados más cercanos a la realidad.

Estas dos características pueden dar como resultado la elaboración de modelos más complejos, que permitan arrojar luz en modelos cuya finalidad es la de pronosticar escenarios a partir de decisiones tomadas con determinadas variables, sin perder la rigidez y certeza de los axiomas neoclásicos añadiéndole esa “alma” que promueve la economía conductual y su interés por el comportamiento humano de forma más real.

La conjunción de ambas teorías debe ser llevado a cabo a partir de los puntos más fuerte de la otra, es decir, la teoría neoclásica de encontrar su punto de coincidencia con la teoría conductual a partir de sus aspectos subjetivos o reflexivos de sus postulados, mientras que la teoría conductual debe encontrarlo desde los aspectos rígidos y duramente fundamentados en aspectos medibles para poder conciliarla con la teoría neoclásica.

Esta fusión no sólo nos permitirá poder utilizar ambas teorías para una mejor explicación y análisis de las investigaciones, sino que además permitirá fortalecer ambas teorías individualmente utilizando postulados de la otra. En ambos casos las investigaciones, el análisis e incluso los resultados se amplían de tal forma que aspectos anteriormente podrían considerarse inamovibles podrían arrojar nuevos resultados considerando aspectos que previamente habían sido dados por sentado o incluso no tomados en cuenta.

### **3.4. La Propuesta**

Integrar los resultados o postulados de una teoría en el análisis de otra puede ser complicado e incluso poco útil si se intenta incorporar todos los postulados o supuestos de una teoría en la otra, ya que podrían ser generalmente incompatibles. Sin embargo, al flexibilizar ciertos supuestos que nos permitan explorar una característica específica que deseamos investigar, podríamos lograr una mayor coherencia y comprensión.

No de forma completa, más bien parcial, los resultados que pudiéramos encontrar en nuestras investigaciones cimentadas en la teoría neoclásica podrían encontrar un poco más de “realidad” y aquellas fundamentadas en la teoría conductual podrían arrojar resultados más generales y universales para poder, con el tiempo y con las investigaciones, poder combinar de forma más sólida ambas posturas, todo con el fin de mejorar el análisis del comportamiento humano en un ambiente económico de toma de decisiones.

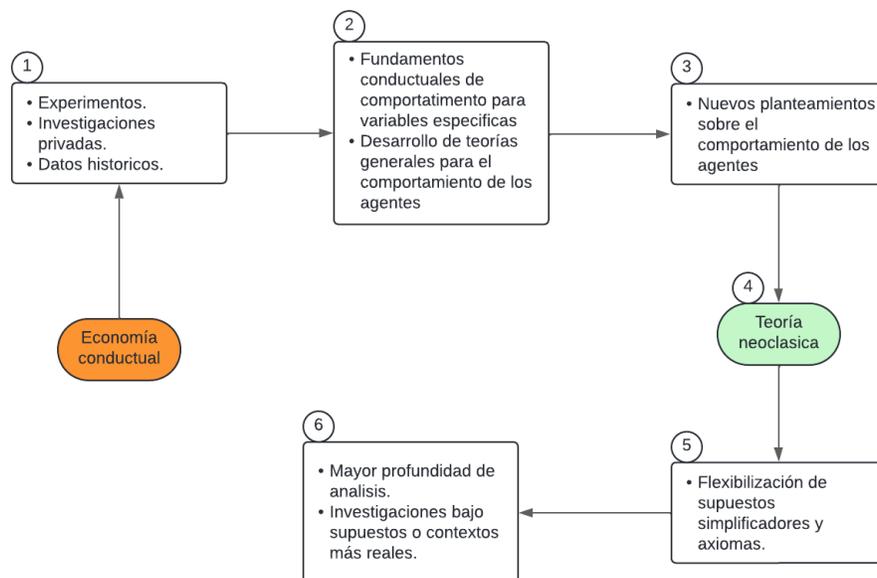
Una forma en la que esto podría lograrse es a partir de experimentos generales en los que se evalúen puntualmente las condiciones en las que los agentes toman decisiones, esto con el

fin de tener una especie de catalogo de las reacciones, decisiones o factores relevantes que pueden aterrizar nuestro estudio puramente neoclásico en un contexto más real.

¿Cuál es el principal problema con esto? Sería muy costoso, por lo que otro camino que podría plantearse es valerse de los estudios de mercado, vox populi, encuestas, resultados de campañas publicitarias, etc. para encontrar esos puntos relevantes que nos permitirían encontrar las generalidades para diferentes situaciones, y así poder introducir ese factor en nuestro análisis.

De esta forma podemos resolver preliminarmente los puntos débiles planteados: por una parte buscamos crear generalidades en la economía conductual con el fin pronosticar un resultado consistente cuando se repliquen ciertas condiciones y conocer la dirección y la magnitud del cambio al modificar dichas condiciones, mientras que por el lado de la economía neoclásica podemos introducir condiciones más reales a nuestro estudio aproximándonos, en ambos casos, a un panorama más amplio y completo del fenómeno económico que estamos investigando. Las gráficas 1 y 2 explican mediante un diagrama el mecanismo de síntesis propuesto.

**Gráfica 1.**

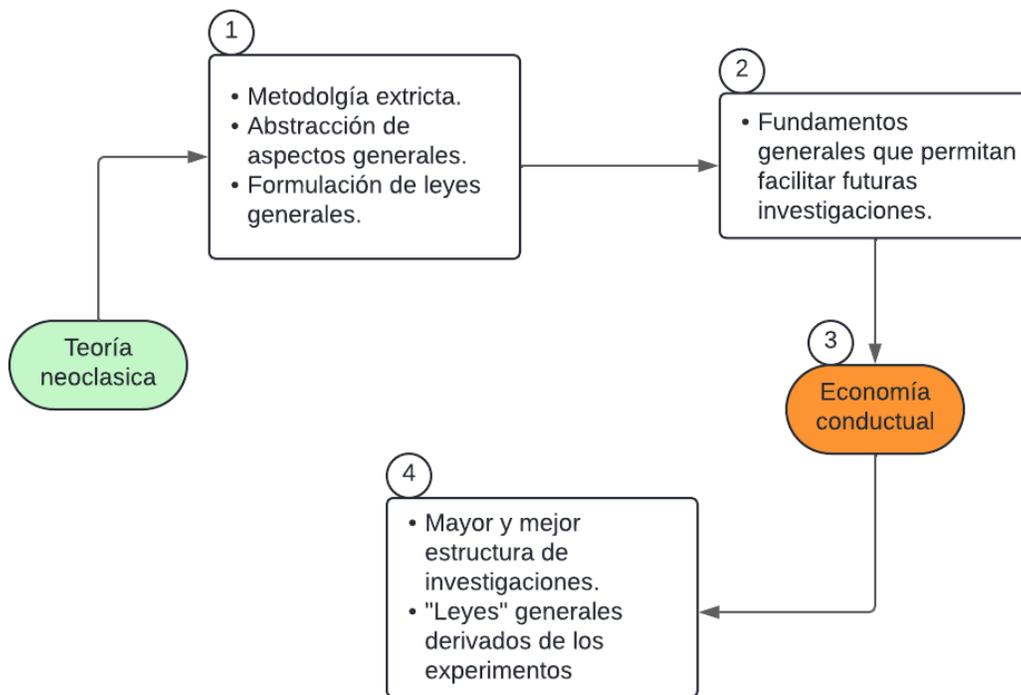


Fuente: elaboración propia.

La gráfica 1 nos pone en perspectiva de aquellas virtudes que nos brinda la corriente conductual (1) y aquellos resultados cualitativos que nos brindan (2), para poder explorar así los posibles aportes de este tipo de investigaciones y experimentación (3).

A partir de ellos podemos integrarlos a la corriente neoclásica (4) a partir de ciertas libertades en nuestro marco teórico contextual (5) para poder llegar a nuevos resultados que nos den una nueva perspectiva de nuestro análisis (6).

Gráfica 2.



Fuente: elaboración propia.

La gráfica 2 nos enumera aquellos puntos en los que la corriente neoclásica sobresale contra la economía conductual (1), esto con el fin de brindar aquel resultado con el cual podríamos incrementar y mejorar el alcance de esta corriente (2 y 3).

Finalmente obtenemos aquellos puntos en los que estos aspectos nos permitirían mejorar las investigaciones e incluso los postulados de nuestra corriente conductual (4).

Como se aprecia en la gráfica 1 y en la 2, lo que se propone básicamente es una unión de los puntos fuertes de ambas corrientes en sus debilidades, con el fin de mejorar el alcance y fiabilidad de ambas.

Este planteamiento, lejos de ser el génesis de una nueva teoría económica espera que el lector reflexione y flexibilice el enfoque de sus investigaciones, se planee nuevos panoramas para ellas, tome en cuenta lo que le puede servir de otras corrientes y permita que su análisis y resultados tengan la apertura y las bases para poder generar nuevos caminos de pensamiento, todos ellos bien fundamentados, más complejos, con una mayor completitud y más cercanos a la realidad, todo esto para lograr entender de una mejor manera como la gente toma decisiones y por qué se hace lo que se hace.

## **Conclusiones**

Las teorías económicas están fundamentadas en postulados y metodología específica para cada una de ellas, lo que les da esa rigurosidad científicas y credibilidad a cada una de ellas; además de permitirnos dar respuesta a cuestionamientos importantes que para nuestras investigaciones.

Dentro de nuestro estudio pudimos identificar los axiomas de comportamiento planteado y fundamentado por la teoría económica neoclásica; de esta forma pudimos entender y definir lo que se llama *homo oeconomicus* y cómo este va a actuar ante un escenario de toma de decisiones.

De igual forma profundizamos en los acercamientos que tuvieron antiguos teóricos a la economía del comportamiento, planteando desde comportamientos en sociedad, aspectos cognitivos del ser humano hasta la interrelación de la psicología y la economía.

Por otro lado, describimos y planteamos algunos aspectos de la economía conductual con el fin de poner un ejemplo de cómo pueden romperse los axiomas del comportamiento humano de la teoría neoclásica, así como para tener un acercamiento a los planteamientos de esta misma teoría con el fin de encontrar de igual forma sus puntos débiles.

Finalmente, a partir de esto encontrar los puntos de unión de ambas teorías a partir de su crítica, esto para poder entender de mejor forma la integración de ambas en una posible variable de ambas, con el fin de mejorar y profundizar en nuestras investigaciones, modelos y planteamientos a priori y a posteriori.

Partiendo de esto queremos aclarar que este trabajo no pretende minimizar ninguna de las teorías aquí analizadas, más bien encontrar un punto en el que estas puedan conjuntarse para la elaboración de modelos más complejos cuyos resultados nos permitan mejorar el pronóstico de las investigaciones de forma fundamentada, sin perder la rigidez y metodología que los postulados teóricos de ambas corrientes nos dan.

Una unión de ambos postulados nos permitiría ahondar en problemas previamente analizados desde una perspectiva más completa y más compleja, abriendo así la posibilidad de investigar sobre nuevas y viejas problemáticas y desde otro punto de vista. Esto no sólo ayudaría a las investigaciones, sino también a las propias corrientes, ya que al poner a prueba nuestros resultados desde otro punto de vista nos permitiría, de forma más fidedigna encontrar las debilidades en nuestros análisis para fundamentarlo, corregirlo o simplemente considerarlo, y eso siempre es dar un paso adelante en nuestra forma de investigar y en los resultados que obtenemos.

## Referencias

- Álvarez Causelo, P. (2011). Modelo básico de elección del consumidor. En P. Álvarez Causelo, *Microeconomía I* (pág. 9). Universidad de Cantabria.
- Angeletos, Marios, G., Laibson, D., Tobacman, J., Repetto, A., & Weinberg, S. (2001). The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation. *Journal of Economic Perspectives*, 47-68.
- Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, behavioral economist. *Journal of Economic Perspectives*, 131-145.
- Botero, C. (2016). Reflexión sobre el concepto de racionalidad económica y la noción del Homo. En C. Botero, *En Bases conceptuales para un análisis crítico del discurso administrativo y económico* (págs. 19-53). Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Camerer, C., & Camerer, R. (1995). More Dictator and Ultimatum Games. *of Economic Perspectives*, 209–19.
- Clark, J. (1918). Economics and modern psychology: I and II. *Journal of political economy*, 1-30.
- Domjan, M. (2010). *Principios de aprendizaje y conducta*. México: Cengage Learning Editores.
- Ensuncho Hoyos, C. F. (2023). Atajos heurísticos en las decisiones políticas. *Entramado*, 1-12.
- Ingrao, B., & Ranchetti, F. (2000). *Il mercato nel pensiero economico*. Milano: Hoepli.
- Kahneman, D. (2003). Mapas de racionalidad limitada: Psicología para una economía. *Revista Asturiana de Economía*, 181-225.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 269-291.
- Keynes, J. (1936). *The general theory of employment, interest, and money*. Londres: Macmillan.
- Mankiw, G. (2002). Los diez principios de la economía. En G. Mankiw, *Principios de economía* (págs. 3-10). Madrid: McGraw Hill.

- Mill, J. S. (1874). On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It. En J. S. Mill, *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* (págs. 97-99). Ontario: Batoche Books.
- Montgomery, W. (2011). La economía conductual y el análisis experimental. *Revista IIPSI*, 281-292.
- Nicholson, W. (2008). Preferencias y Utilidad. En W. Nicholson , *Teoría Microeconómica* (págs. 69-70). Cengage Learning.
- O'Doherty , J. M., Kringelbach, E. T., Rolls, J., Hornak, & Andrews, C. (2001). Abstract Reward and Punishment Representations in the Human Orbitofrontal Cortex. *Nature Neuroscience*, 95-102.
- Pareto, V. (2014). *Manual of political economy: A critical and variorum*. Oxford: Oxford University Press.
- Pena López , J. A., & Sanchez Santos, J. M. (2007). El problema de Smith y la relación. *Revista de Filosofía Moral y Política*, 89-90.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. (1981). An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*, 392-406.
- Smith, A. (1759). *Teoría de los Sentimientos Morales*.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Indianapolis: Liberty Classics.
- Thaler, R. H. (2018). Behavioral economics: Past, present, and future. *Revista de Economía Institucional*, 9-43.
- Venegas Martínez Francisco. (2007). Racionalidad económica implícita en teoría financiera. *EconoQuantum*, 07-42.