

NUEVOS PARADIGMAS DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO: UN LLAMADO A LA INTERDISCIPLINARIEDAD

Mayra Vieira Cano

*Docente Investigadora, Grupo de Investigación Economía y Libertad, Escuela de Ciencias Estratégicas Universidad Pontificia Bolivariana; Administradora de Empresas, Universidad Pontificia Bolivariana; Especialista en Finanzas Corporativas y Mercados de Capitales, Universidad Pontificia Bolivariana; Diploma de Estudios Avanzados en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad San Pablo CEU (Madrid, España); Candidata a Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad San Pablo CEU (Madrid, España).
mayra.vieira@upb.edu.co*

Artículo recibido el 20 de octubre de 2008 y aprobado para su publicación el 10 de noviembre 2008

Eje Temático: Nuevas Teorías Económicas

Subtema: Estudio del comportamiento económico, desde una perspectiva interdisciplinaria que influye factores psicológico-cognitivos.

RESUMEN

Desde sus orígenes el pensamiento económico, así como su teorización ha venido evolucionando en el tiempo, planteando diferentes vertientes de análisis al comportamiento económico del hombre. Sin embargo, el planteamiento teórico neoclásico y su estructura analítica, ha sido el paradigma dominante desde mediados del siglo anterior hasta la actualidad. Frente a este modelo dominante, algunos prestigiosos economistas, le han declarado *anacrónico* y *agotado*, demostrando científicamente la violación sistemática de los supuestos sobre los cuales se sustentan todos sus planteamientos e instrumentos analítico-deductivos, resaltando y proponiendo la premura de *nuevos* paradigmas, que desde un enfoque multidisciplinario y complejo, planteen mejores respuestas a las incógnitas del comportamiento económico del hombre. El presente artículo realiza un recorrido teórico por algunas de las líneas de pensamiento, que principalmente vuelven a la esencia más pura de la economía, al retomar el interés por el comportamiento humano como objeto de la economía, por los factores psicológico-cognitivos y antropológicos-sociales que lo determina y por los procesos que se desarrollan antes, durante y luego de la acción económica.

Palabras Clave: Economía, Psicología, Comportamiento Económico.

ABSTRACT

From its origins, economic thinking, along with the theory behind it, has been constantly evolving, having considered different aspects of the analysis of the economic behavior of man. However, the neo-classical approach and its analytical structure, has been the dominant paradigm since the middle of last century. Some famed economists have referred to this dominant model as “anachronistic” and “exhausted”, scientifically proving the systematic violation of the model’s underlying assumptions around which revolve all of its approaches and its analytical-deductive instruments, highlighting the urgent need for new paradigms, which from a multidisciplinary and complex approach should provide better answers to the questions of economic behavior in man. This article provides a theoretical overview of some of these lines of thought, which mainly return to the purest essence of the economy, by focusing on human behavior as the object of the economy, on the psychological and social factors that define it, and the social processes that take place prior to, during and after the economic action.

Key Words: Economics, Psychology, Economic Behavior.

Introducción

El comportamiento económico del hombre, es sin duda, una de las manifestaciones más claras de las potencialidades del mismo como creador y miembro de una sociedad. Sus capacidades para organizarse y crear todo un sistema transaccional, a partir del cual logra realizar el abastecimiento de bienes y servicios necesarios o no, siendo él a la vez proveedor, cliente, empleado, regulador y un sin fin de roles más, consiguiendo en el tiempo sofisticar cada vez más los objetivos y los medios, permite reconocer en el hombre una clara naturaleza económica.

Los economistas, han declarado a la economía, como “la ciencia encargada de estudiar el comportamiento humano en la adjudicación y distribución de los medios escasos, es decir que analiza

la conducta humana, con respecto a la riqueza y a la escasez” (Katona, 1965, p. 25) .

Al detenernos en ésta definición, resulta apenas evidente, que categorías conceptuales de análisis denominadas así mismas, como Economía Conductual o Psicología Económica, entre otras, no versan más allá de la esencia misma de la economía. Sin embargo, en el proceso del desarrollo teórico económico, algunos economistas con afán de dogma, han simplificado de manera exagerada los componentes antropológicos, sociales y psicológicos que determinan el comportamiento humano, descartado el estudio de los procesos que generan determinados comportamientos, distorsionado así, el objeto de estudio, hasta el punto de trasladar el análisis hacia la conducta de los precios, el dinero y el mercado, como entidades vivientes con gobierno autónomo, olvidando que es del comportamiento humano del que se derivan las trayectorias de precios y mercado. Es en ésta brecha, donde desarrollar planteamientos teóricos, que retomen al comportamiento humano como eje central, tiene lugar.

En el marco de reflexión que deben de suscitar los recientes acontecimientos que sacuden el ordenamiento económico mundial, este artículo tiene por objetivo, el de presentar a los lectores un marco conceptual alternativo al del paradigma neoclásico predominante en el análisis económico actual, de gran utilidad para quien pretenda abordar el estudio de la economía, desde el comportamiento humano como su objeto principal.

Esto, desde un recorrido teórico por algunas de las líneas de pensamiento, que principalmente vuelven a la esencia más pura de la economía, al retomar el interés por el comportamiento humano como objeto de la economía, por los factores psicológico-cognitivos y antropológicos-sociales que

lo determina y por los procesos que se desarrollan antes, durante y luego de la acción económica.

Debido a lo extenso del cometido, estas líneas de pensamiento se han clasificado en dos grandes grupos para su revisión; el primero denominado psicológico-cognitivo y cuyas líneas de aportación teórica, al estudio de la economía, son abordadas en el presente artículo y un segundo grupo, denominado antropológico-social, cuyas líneas de aportación teórica al estudio de la economía serán abordadas en un artículo posterior.

De un modelo del agente racional al análisis de la psicología del agente económico.

El paradigma de la economía neoclásica que se configuró a mediados del siglo anterior, se caracterizó entre otros aspectos, por una perfecta racionalidad individual y colectiva, donde el cálculo era el elemento dominante, se suponía, por tanto la optimización de las elecciones. Lionel Robbins, plantea en su ensayo “An Essay on the Nature and significance of Economic Science”, la que desde entonces ha sido la definición de economía más ampliamente aceptada y que resume el estatus original que se quiere señalar. En su famoso ensayo establece que “la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines dados y medios escasos que tienen usos alternativos” (Robbins, 1935, p. 16).

A partir de estas ideas, además de considerar a la economía una ciencia deductiva, es posible calcular el comportamiento de los individuos, mientras se conozcan los fines y los medios, así como las preferencias. La aproximación paradigmática de Robbins ubica a la economía, como una disciplina

completamente despreocupada de comprender los elementos de la psicología de la elección.

En aquel momento, era poco probable señalar que la economía podría ser también una ciencia experimental, donde la psicología de la elección podría jugar un papel significativo. Es así, como el hombre *racional* es el que predomina y queda conformado con un modelo convencional de racionalidad, tanto sea de percepción, como de preferencias y de los procesos.

Ésta separación entre la economía y otras ciencias sociales es puesta en evidencia por Frank H. Knight, fundador de la Escuela de Chicago y maestro de Lionel Robbins, en su polémica con Herskovits, el creador del título *Antropología económica*. Expresando:

“Esto lleva consigo el problema de las relaciones entre la teoría económica y otras ciencias sociales. Porque la economía es la única ciencia social que emplea de un modo efectivo el método de la deducción, partiendo de principios abstractos claros y estables, y el método del conocimiento especialmente intuitivo. Esto contrasta con todas las demás ciencias sociales, incluyendo las que en su denominación emplean la palabra «economía» o «económico», que son todas ciencias empíricas, aunque huelga decir que ninguna ciencia puede ser, a la vez, social en el verdadero sentido de la palabra y empírica en el sentido pleno en que lo son las ciencias físicas.”(Knight, 1941, p. 253-254).

Knight continúa analizando la colaboración entre la teoría económica y las ciencias «cuasi empíricas» de la historia, la sociología y la antropología.

Pero como señala Herbert Simon “la economía se ha venido moviendo siempre hacia nuevas áreas en las que la significación del modelo clásico de equilibrio no se ha demostrado nunca, y en las

que su pertinencia ha de ser examinada de nuevo. Ejemplos de tales áreas son la teoría del oligopolio o de la competencia imperfecta, la adopción de decisiones en medio de la incertidumbre y la teoría del desarrollo económico. En todas estas áreas, la complejidad e inestabilidad de su medio ambiente se convierten en el rasgo central de las elecciones con las que el hombre económico se enfrenta. Para explicar su comportamiento frente a ésta complejidad, la teoría ha de describirle como algo más que un organismo amorfo y capaz de adaptación; ha de incorporar por lo menos una cierta descripción de los procesos y mecanismos a través de los cuales tiene lugar esa adaptación” (Simon, 1970, p. 20).

Asimismo, Simon expone algunos problemas específicos a los que se ha enfrentado la economía y que no han encontrado solución coherente bajo los supuestos y fundamentos más puristas y tradicionales, entre ellos:

- a. “La teoría clásica postula que el consumidor busca hacer máxima su utilidad. Progresos recientes en la teoría de la elección racional del consumidor han demostrado que en la existencia de una función de utilidad, y sus características si es que aquella existe, pueden ser estudiadas empíricamente.
- b. La creciente separación entre propiedad y dirección ha atraído la atención hacia las motivaciones de los directivos y hacia la justificación del supuesto de que las empresas económicas buscan hacer al máximo su beneficio.
- c. Cuando, al ampliar la teoría clásica, se eliminaron los supuestos de la competencia perfecta, incluso la definición de racionalidad se hizo ambigua. Hubieron de construirse nuevas definiciones, intuitivamente no tan obvias ni mucho menos como la simple

maximización, para entender la teoría de la conducta racional al monopolio bilateral y a otras situaciones de negociación y de pronóstico del futuro.

- d. Cuando se eliminaron las hipótesis de una previsión perfecta, para tratar la incertidumbre acerca del medio ambiente, la definición de racionalidad hubo de ser extendida en otra dirección para tener en cuenta la predicción y la formación de expectativas.
- e. Al ampliar la definición de la racionalidad en forma que englobará los conflictos entre metas y la incertidumbre, resultó difícil ignorar la distinción entre el medio ambiente objetivo, en el que el actor económico realmente vive, y el medio ambiente subjetivo que él percibe y al cual responde. Cuando se hace ésta distinción ya no podemos predecir su comportamiento, aún cuando se comporta racionalmente, partiendo de las características del medio ambiente objetivo; necesitamos conocer además algo acerca de sus procesos de percepción y de conocimiento” (Simon, 1970, p. 36-37).

Serían entonces estas, algunas de las razones que han suscitado el desarrollo de otras corrientes de pensamiento económico, cuya pretensión es la de integrar visiones de otras ciencias implicando nuevos enfoques a los problemas económicos, estos denominados nuevos paradigmas en la economía, algunos ya muy reconocidos, otros apenas configurándose, que si bien aun distan bastante de poderse presentar como un cuerpo teórico unificado y totalmente alternativo al paradigma neoclásico vigente, si brindan múltiples oportunidades de realizar un tratamiento distinto a los problemas económicos de la humanidad y ocasión de construir un conocimiento más cercano a la realidad del ser humano como un hombre económico.

I. La Psicología Económica

La psicología económica tiene sus orígenes en la llamada *Escuela Psicológica Austríaca* o Escuela Marginalista, desarrollada por los académicos Karl Menger, Böhn-Bawerk, Von Wieser, Sax, entre otros. Específicamente con la publicación de la obra de Karl Menger, *Foundations of the National Economy* (1871), se abre una iniciativa que pretendía crear una psicología económica basada en el concepto de *utilidad marginal*¹, planteada como un cálculo sistemático con dos variables: el placer y el dolor. Desde éste planteamiento se podía entonces, proporcionar argumentos desde una perspectiva moral, dado que el placer era considerado como la mayor motivación humana, y por tanto también daría origen al comportamiento económico.

Pero al margen de sus orígenes, la psicología económica surge, no como la crítica al no uso de técnicas psicológicas en los desarrollos económicos, sino como una crítica al tipo de psicología utilizada por los economistas, cuando consideraban las observaciones psicológicas implícitas a la teoría económica².

Luego John Stuart Mill desarrollo de éste abordaje su concepto del hombre económico y W. Stanley Jevons (1871) derivó la teoría de *utilidad marginal* de ella, añadiéndole cálculos matemáticos. Jevons encontró soporte en la creencia de Mill, de que

la economía debería sostenerse sobre una “ley psicológica obvia”, que podría ser descrita como la preferencia universal por ganancias mayores, en oposición a ganancias menores. Jevons añadió matemática deductiva a éste objetivo de establecer algunas suposiciones básicas, que deberían ser, más tarde, probadas estadísticamente como hipótesis (Barracho, 2001).

No obstante, el nacimiento de la psicología económica como disciplina, se sitúa, según la literatura, en el año de 1902, con la publicación del libro *La psychologie economique*, de Gabriel Tarde. Éste libro era el compendio, en dos volúmenes, del curso que el autor ofrecía en el *College de France* y básicamente en el exploraba los procesos subjetivos subyacentes a los fenómenos económicos. Dichos procesos eran identificados por Tarde como la verdadera explicación a los fenómenos económicos y él usaba tres mecanismos psicológicos básicos para presentar ésta consideración: *imitación*, en el caso de la moda y actividades de transformación; *repetición*, para producción; e *innovación*, para propiedad y asociación (Barracho, 2001).

Asimismo se señala que Tarde, el primer autor en adoptar la noción de psicología económica, criticó el hecho de que la economía no estuviese fundamentada en el concepto de la interacción social y si en la premisa de la búsqueda individual de los propios intereses como verdadera motivación económica, obviando de ésta forma

-
1. Karl Menger, en su obra *Foundations of the National Economy* (1871) realiza una crítica a la escuela histórica moderna y a los economistas clásicos. A la primera porque el libro implicaba la existencia de leyes económicas universales y atemporales que eran negadas por los historicistas, y a los segundos, porque daba un giro copernicano con respecto a la teoría de los precios. Para Menger no eran los costos de producción los que determinaban el precio de los bienes (valor en cambio); como sostenían los clásicos, sino justamente a la inversa.
 2. Véase; KATONA, G. (1965). *Análisis Psicológico Del Comportamiento Económico*. Ediciones RIALP S.A., Madrid. BARRACHO, C. (2001). *Lições de Psicologia Económica*. Instituto Piaget, Lisboa. y SIMON, H. A. (1970). “Teorías acerca de la adopción de decisiones en economía y la ciencia del comportamiento.” en THE ROYAL ECONOMIC SOCIETY y THE AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION, eds, *Panoramas contemporáneos de la teoría económica III: Asignación de recursos*, cap. 1, pp. 17-56, Alianza Editorial S.A., Madrid.

los elementos sociales inherentes al individuo (Warneryd, 2005).

Otras referencias a la psicología en la economía (Descouvrieres, 1998), pueden ser señaladas desde 1776 cuando Smith describe su “Homo Economicus” y prosiguiendo hasta Menger en 1871 con su enfoque sobre las variables subjetivas del comportamiento económico.

Ésta distancia entre la psicología y el objetivo de los economistas, de hacer de la economía una ciencia exacta, que produjese leyes de validez general, ésta justificada, según George Katona por las siguientes consideraciones (Katona, 1965, p. 14):

- En primer lugar “Se creía que la conducta humana era más compleja y quizás diferente de la que implicaban los cálculos racionalistas-hedonísticos...”
- En segundo lugar “...la joven psicología se separaba por sí misma de las ciencias sociales. En los laboratorios experimentales, se polarizaba la atención hacia los procesos fisiológicos o lo que puede llamarse simple comportamiento... Además de los experimentos de laboratorio con unos cuantos seres humanos y con ratas, los psicólogos y los psiquiatras se han orientado al estudio de la conducta anormal”.
- Y en tercer lugar...“Mucho antes de que la preponderancia de la conducta y el psicoanálisis en las escuelas de psicología dificultase el intercambio entre la psicología y las ciencias económicas, era una creencia muy extendida, entre los científicos sociales que los factores psicológicos eran indeterminados y no susceptibles de medición”.

Más allá de las razones por las que la economía y la psicología se encontraban distanciadas, la

perspectiva interdisciplinaria adoptada al tratar “los procesos económicos como manifestaciones de la conducta humana” (Katona, 1965, p. 11) enriquece tanto a la economía como a la psicología.

En éste orden de ideas, podemos aproximarnos al concepto de psicología económica, definida como “el estudio del comportamiento económico de individuos y grupos” (Van Raaij, 1981, p. 3) o como “una búsqueda para comprender la experiencia humana y el comportamiento humano en contextos económicos” (KIRCHLER et al., 2003, p. 34), que responde a la necesidad de ampliar la explicación de los fenómenos económicos desde una perspectiva que tuviese en cuenta las condiciones del ser humano como motor de éstos fenómenos.

Esto significa que para comprender la complejidad de procesos que intervienen en el comportamiento económico, es necesario considerar que éste no tiene lugar en el vacío o separado de otros aspectos del comportamiento humano, sino que involucra a la persona en su totalidad, con su historia, características personales, sociales y culturales y al contexto general en que ocurre el comportamiento (Van Raaij, 1990).

Es así como entonces se pueden distinguir los siguientes propósitos en la investigación en psicología económica:

- Proporcionar descripciones confiables de la conducta de los actores económicos y el proceso de toma de decisiones, suministrando modelos económicos *descriptivos*, en vez de normativos, como hace la economía.
- Elaborar modelos de comprensión de la racionalidad económica y las formas cómo los individuos y colectivos comprenden el mundo de la economía y el impacto de los procesos económicos en la conducta social.

- Elaborar modelos sobre los procesos de socialización y alfabetización económica.

En cuanto a las categorías en las que se desarrolla la psicología económica, se destacan (KIRCHLER et al., 2006): teoría e historia (por ejemplo; cuadros de referencia teóricos, vida y obra de científicos); elección y teoría de decisión (por ejemplo; decisión bajo riesgo, comportamiento de elección, formación de preferencia; cooperación y teoría del juego; socialización (por ejemplo; socialización económica); empresa (por ejemplo; comportamiento de empresa y empresario); mercado de trabajo (por ejemplo; oferta de trabajo, experiencias de trabajo, renta y salario, desempleo); mercado (por ejemplo, competición de precios); actitudes y comportamiento financiero; comportamiento financiero doméstico (por ejemplo, ahorro, crédito y préstamo); inversión y mercado accionario; dinero, moneda e inflación; impuestos (por ejemplo; actitudes frente a los impuestos); gobierno y política económica (por ejemplo, seguridad, crecimiento y prosperidad); psicología del consumidor (por ejemplo; comportamiento del consumidor, expectativas del consumidor, marketing y publicidad, actitudes del consumidor).

2. La Economía Psicológica

La economía psicológica, del comportamiento o conductual, denominaciones por las cuales también se le reconoce, aplica la investigación científica al conocimiento social, humano, cognitivo y emocional, bases que permiten comprender de mejor manera las decisiones económicas y como ellas afectan los precios del mercado, las utilidades y la distribución de recursos. Su campo es principalmente, la racionalidad de los agentes económicos o la carencia de racionalidad que estos enseñan en algunas ocasiones. Los modelos de la economía conductual, típicamente integran

a su interior, la psicología con la teoría económica neoclásica (Cohen et al., 2002).

Posiblemente su padre y uno de sus principales exponentes, Herbert A. Simon, quien, entre otros, trata el problema de la racionalidad dentro de las organizaciones. Partiendo de la observación empírica del funcionamiento de las organizaciones, revela las pruebas de los límites de la racionalidad individual completa (Simon, 1957). Presentando entonces, su propuesta de la racionalidad acotada o limitada «*Bounded rationality*» de los agentes económicos (Simon, 1957, p.198).

La propuesta de Simon, trata de responder al cuestionamiento, de cómo, los seres humanos que se encuentran en el seno de las organizaciones, toman las decisiones económicas, basándose en tres pilares: la relación de empleo, el equilibrio organizacional y los mecanismos de la racionalidad limitada, que junto con su noción de que los agentes económicos satisfacen más que maximizan, fundamentan la teoría de Simon (Simon, 1979).

Ya que la teoría económica neoclásica, parte del supuesto de que; “i) los agentes económicos, cuentan y conocen toda la información, con respecto a todas las alternativas, ii) que los agentes evalúan estas alternativas correctamente y iii) que en consecuencia, deciden en términos de optimizar y maximizar” (Simon, 1976, p. 130 - 131). La propuesta de Simon, sugiere emplear el concepto de fondo o de procedimiento de racionalidad, para distinguir entre la racionalidad de una decisión (los resultados de una elección) considerada independientemente la forma en que se haga, y la racionalidad de una decisión en cuanto a la forma en que se haga (Simon, 1976). Desde esta perspectiva Simons, nuevamente sustenta, que se debe reemplazar, en economía, el principio de optimización por un principio de satisfacción (Simon, 1957).

En el campo de la racionalidad limitada, se destaca el método utilizado para su estudio, que se basa en la observación experimental directa de los fenómenos psicológicos individuales y donde resultan determinantes el modo como se resuelven los problemas, la racionalización y la inducción, configurándose como algunos de los componentes céntricos del complejo de la inteligencia humana que determina el desarrollo de los procesos de toma de decisiones económicas.

Analizando los procesos de decisión de ajedrecistas, Simons logra desarrollar un modelo de representación mental, útil para acercarse al contexto decisional y a los procesos cognitivos (Simon et al., 1972).

Otros dos científicos que se destacan en ésta disciplina son Daniel Kahneman y Amos Tversky, por profundizar y dar nuevas dimensiones a las ideas de racionalidad acotada iniciada por Simon y también a las violaciones a la utilidad esperada, expuestas por Allais³.

En *Rational Choice and the Framing of Decisions* (1987), Kahneman y Tversky analizan el proceso de selección en condiciones inciertas, distinguiendo dos aspectos; en primer lugar, la estructuración de los eventos tendrá la representación mental de ellos y, en segundo lugar, una fase de valoración. En éste proceso de representación mental, se resalta el marco (*framing*) en el cual el individuo coloca la elección y que, a igualdad de todas las condiciones determina un comportamiento diferente. La representación mental de los eventos se transforma en un punto crucial de la decisión. Los autores demuestran en numerosos experimentos, cómo un individuo muestra una actitud diferente ante el riesgo según el contexto en que se sitúa.

En condiciones de incertidumbre se tiende a evitar el riesgo cuando se está en condiciones de ganancia. Sin embargo, cuando se está en condiciones de pérdida, son buscadores de riesgo. Estas situaciones se observan en problemas que en términos de la utilidad esperada es el mismo problema (Kahneman, 2003).

Según estos autores, el *efecto marco* no sólo ejerce influencia sobre la percepción de utilidad esperada, sino también, “sobre prácticamente todos los modelos de elección basados sobre otras teorías normativas, además logran identificar algunos patrones de elaboración de normas, sin embargo aún no proporcionan una teoría formal y general de cómo de realizan estas elaboraciones” (Tversky et al., 1987, p. 273).

Los estudios de Tversky y Kahneman muestran en los individuos anomalías cognitivas, que los separan muy fuertemente de la racionalidad implícita en la utilidad esperada. Se separan en sus decisiones de lo que haría el hombre de la economía neoclásica. Según los autores, quienes toman las decisiones tienen problemas en la obtención y utilización de la información, en la formación de percepciones coherentes y por otra parte utilizan heurísticas para sus decisiones, que pueden ser incompatibles con las hipótesis de maximizar las preferencias, además son individuos sensibles (Tversky y Kahneman, 1987).

En estas aproximaciones de fuerte impronta psicológica, ponen un especial énfasis en la comprensión de los elementos de la decisión, en la forma que se ubican las situaciones, así como en la determinación de los valores. En economía, habitualmente, se pone énfasis en el camino que va desde los *inputs* de información a la elección. Así,

3. La Paradoja de Allais, esta relacionada con los hallazgos presentados por Maurice Allais, en 1952, con los que demuestra, a partir de métodos experimentales, que individuos enfrentados a elecciones alternativas, violaban sistemáticamente los comportamientos previstos por la teoría de la utilidad esperada.

las preferencias se ubican como previas al análisis y, el proceso como una “caja negra”. Según los modelos económicos neoclásicos, el consumidor se comporta “como si” existiera una racionalidad, tanto de la percepción, como de las preferencias y del proceso (Tversky y Kahneman, 1987).

Kahneman (Tversky había fallecido años antes) recibe en 2002 el Premio Nobel de economía por “haber integrado aspectos desde la investigación psicológica a la ciencia económica, especialmente al juicio humano y la toma de decisiones bajo incertidumbre”(The Nobel Foundation, 2008).

Se va ingresando pues, a una economía cognitiva que se diferencia de posiciones conductuales en tanto que en ésta, los actos podrían explicarse por la dupla estímulo respuesta, lo que implica el estudio de la conducta aislada. Para el “cognitismo”, cada individuo ésta dotado de funciones cognitivas que le permiten interactuar con el ambiente. De ésta manera, la atención se posa sobre los procesos de adquisición de información, la reelaboración e interpretación del mundo circundante. En la economía cognitiva, el objeto es cómo se producen las decisiones y los fenómenos y no el por qué.

3. Las Finanzas Conductuales o del comportamiento

El paradigma tradicional de las finanzas, trata de entender los mercados financieros, utilizando modelos fundamentados principalmente en el supuesto de que los agentes son racionales. En éste contexto la racionalidad implica substancialmente dos cosas:

- Cuando los agentes reciban nueva información, actualizaran correctamente sus creencias.

- Teniendo en cuenta sus creencias, los agentes económicos han de tomar decisiones normalmente aceptables, en el sentido de que serán coherentes con la noción de utilidad subjetiva esperada.

Sin embargo, los supuestos de racionalidad y maximización de la utilidad esperada, no concuerdan con los datos encontrados en las observaciones realizadas del comportamiento económico de los agentes, tanto en experimentos como en situaciones de la vida real (Stracca, 2004).

Las finanzas conductuales son un nuevo enfoque, que ha surgido en parte, por la necesidad de dar respuesta a las dificultades encontradas a partir del paradigma tradicional de las finanzas. Específicamente, la finanzas conductuales, apuestan por entender el comportamiento de los mercados financieros desde modelos en los que, por ejemplo, los agentes no son absolutamente racionales, en los que los agentes no actualizan correctamente sus creencias o en los que los agentes son capaces de actualizar sus creencias con la nueva información recibida y efectivamente lo hacen, pero no ejercen comportamientos coherentes con éstas creencias (Barberis et al., 2003).

Otra definición describe las finanzas conductuales como “el estudio de la influencia de la psicología en el comportamiento financiero de los agentes y su subsecuente efecto en los mercados. Las finanzas conductuales ayudan a explicar el cómo y el por qué los mercados pueden no ser eficientes” (Sewell, 2007, p. 2).

En éste sentido de ideas, dos de las principales preguntas que trata de responder las finanzas conductuales son (Stracca, 2004):

- ¿Cuáles son los más importantes y sistemáticos sesgos del comportamiento que caracterizan a los agentes económicos?
- ¿Son éstos pertinentes para explicar el comportamiento global de mercado, es decir, que afectan los precios y la competitividad de los mercados?

En respuesta a la primera pregunta Stracca responde advirtiendo que la lista de los rasgos del comportamiento que no pueden explicarse a través del modelo de la utilidad esperada, es muy larga y, por tanto, retoma sólo las consideradas más importantes (Stracca, 2004):

- **Decisiones Heurísticas:** el agente representativo del mercado hace uso de atajos y reglas simples en la toma de decisiones, porque éste no resuelve (y no puede) el (complejo) problema de hacer máxima la utilidad principalmente reflejando deliberación y optimización de costos.
- **Factores emocionales y viscerales:** los cuales interfieren en las decisiones.
- **Elección desde un marco:** además de hacer uso de la decisión heurística, los agentes tienden a la decisión marco de los problemas, más estrictamente que a la maximización de la utilidad. Por ejemplo, los agentes normalmente tienen un horizonte temporal más corto que su vida en sus decisiones.
- **Proceso Estocástico y preferencias que dependen del contexto:** las contribuciones más recientes, reclaman que un conjunto de preferencias bien definidas y determinadas, así como la función de utilidad hecha máxima, no existen del todo. Mejor, sería el planteamiento, si se contemplaran las preferencias como dependientes del contexto y de procesos estocásticos.
- **Modelos de referencia dependiente:** las preferencias de los agentes para el consu-

mo y otras variables (incluyendo el riesgo), no parecen estar definidos en términos generales y abstractos, como en el enfoque estándar, sino que depende de puntos de referencia. Un ejemplo destacado de Modelos de referencia dependiente es la teoría de prospectiva de Kahneman y Tversky (1979).

Para responder la segunda pregunta, Stracca, argumenta que la idea de que los factores psicológicos podrían ser relevantes a la hora de explicar el comportamiento del mercado, no es una prerrogativa exclusiva de las finanzas conductuales, exponiendo como dicha idea tiene lo que él considera “un pasado distinguido”, que se remonta por lo menos a Keynes y a su insistencia en la existencia de “espíritus animales” y la importancia del rol de la confianza y la incertidumbre en el modelamiento de la economía. Asimismo también indica, que en la visión keynesiana, la psicología de los agentes económicos puede ser fácilmente manipulable y alterable (Stracca, 2004).

Termina entonces de responder a ésta pregunta, sosteniendo que la psicología de los agentes es un elemento clave del sistema económico, lo cual contrasta con el énfasis que la que es hoy la corriente económica principal, hace en la racionalidad, y en como, el que las finanzas conductuales se enfoquen en los factores psicológicos de los agentes, puede ser interpretado como una reivindicación de la teoría keynesiana (Stracca, 2004).

De estos planteamientos se puede argumentar, que la preocupación básica de las finanzas conductuales no es otra que entender el comportamiento del mercado, lo cual puede ser considerado un enfoque más tradicional. Como afirma Katona “Contrastando de forma contundente con el abordaje psicológico a la economía, está el abordaje tradicional, que puede ser descrito

como la preocupación de la economía por el comportamiento de los mercados, en vez de preocuparse con el comportamiento humano” (Katona, 1975, p, 42.).

Esta línea de pensamiento, la cual ha permitido “la colaboración entre las finanzas y otras ciencias sociales, conocida como finanzas conductuales o conductistas, ha generado un conocimiento más profundo de los mercados financieros” (Shiller, 2003, p. 92).

Su impacto y rápido crecimiento, ha dejado ver las magnitudes de la necesidad de explicar de manera más adecuada lo que sucede en los mercados financieros, aunque sería entonces prudente recordar aquí las ideas expuestas referente a la consecución de los objetivos, propuestos por éstos científicos, que advierten que si fuera posible, efectivamente prever el comportamiento de los mercados, podría esperarse que diversos estudiosos alcanzaran las mismas conclusiones y, por lo tanto, hicieran las mismas indicaciones con relación a las inversiones. Éste hecho, en sí, ya sería suficiente para desequilibrar los mercados o, por lo menos, reestructurarlos con nuevos posicionamientos, lo que significaría, en un cierto sentido, una especie de “*lavar hielo*” (Lea, 2000).

De las finanzas conductuales se destaca también, el que los desarrollos no sólo estén dirigidos a descubrir mejores formas de ganar dinero en los mercados financieros, sino también a disminuir la fragilidad de los inversores y a evitar la especulación y las consecuencias que ésta tiene para las economías en general (Sewell, 2007).

4. La Economía Experimental

La economía experimental nace como consecuencia de los polémicos resultados encontrados en los estudios del comportamiento, específicamente los

dedicados a la observación del proceso de elección individual. Los micro-economistas interesados en estudiar las preferencias de los individuos, para ver si los supuestos acerca de éstos son, de hecho, descriptivos de su comportamiento, se han visto en la necesidad de desarrollar éstas metodologías de laboratorio, dado que, la otra opción, la de observar a los individuos en su ambiente natural, resulta mas compleja de llevar a cabo.

Vernon Smith, quien por su trabajo comparte el premio Nobel en economía con D. Kahneman en el año 2002, es uno de los más acreditados representantes de la economía experimental, para él: “La economía experimental aplica métodos de laboratorio para estudiar las interacciones de los seres humanos en los contextos sociales gobernados por reglas explícitas o implícitas. Las reglas explícitas pueden ser definidas por secuencias controladas por el experimentador y por la información sobre los eventos que ocurren... Las reglas implícitas son las normas, tradiciones y hábitos que las personas traen consigo al laboratorio como parte de su herencia evolutiva cultural y biológica...” (Smith, 2003, p. 1).

Así mismo, plantea, advirtiendo que hay muchas más, las siete razones fundamentales por las que los economistas realizan experimentos (Smith, 1994, p. 113-115):

- **Probar una teoría y discriminar entre teorías:** ésta motivación se deriva de la literatura económica de la teoría de juegos. Se toma el planteamiento de una teoría, su propuesta e implicaciones y se contrasta con los resultados obtenidos en el laboratorio. Cuanto mayor sea la frecuencia en las que las observaciones son **coherentes con las “predicciones”, mejor la teoría.**
- **Explorar las causas de fallo de una teoría:** el experimento debe ser formulado según

las implicaciones de la teoría. Las teorías bien articuladas formalmente, modelan el ambiente y el experimentador trata de reproducir todas las condiciones de éste, incluidos en la teoría. Sin embargo, si en el transcurso del experimento, cuando el diseño experimental parece apropiado, si la teoría falla, se debe diseñar un experimento para descubrir la causa de la falla. El establecimiento de la anatomía del fracaso es esencial para cualquier programa de investigación interesado en aportar a la teoría.

- **Establecer regularidades empíricas para una teoría nueva:** las teorías bien formuladas, en la mayoría de las ciencias, tienden a ser precedidas por muchas observaciones, lo cual, a su vez, estimula la curiosidad por lo que ya se encuentra documentado.
- **Comparar ambientes:** comparar ambientes con la misma institución permite a la investigación conocer sobre la robustez de la institución. El objetivo es poner énfasis en situar la teoría en condiciones medioambientales extremas, bajo las cuales las propiedades establecidas para una institución determinada pueden comenzar a sufrir un rompimiento.
- **Comparar instituciones:** usando ambientes idénticos, pero variando las reglas del mercado de cambio, ha sido la manera como se han establecido las propiedades comparativas de las instituciones.
- **Evaluar propuestas políticas:** por medio de los estudios experimentales se pueden evaluar las propuestas políticas realizadas para la intervención en economía.
- **El laboratorio como terreno de prueba para el diseño institucional:** es creciente la utilización de los laboratorios, para la realización de pruebas para examinar el rendimiento de las propiedades, enfrentadas a nuevas formas de comercialización.

Uno de los aportes realizados por la economía experimental y específicamente por Vernon Smith, es el analizar los problemas económicos, desde la llamada “racionalidad ecológica” (Samuelson, 2005, p. 99) en contraste con la racionalidad constructivista o cartesiana, ésta última derivada del modelo estándar de la ciencia socioeconómica.

Smith realiza la siguiente descripción del concepto de racionalidad ecológica: “La racionalidad ecológica utiliza la razón - la reconstrucción racional - para examinar el comportamiento que adoptan los individuos basándose en su experiencia y en su conocimiento de los demás; individuos que son demasiado “simples” para aplicar herramientas constructivistas a la toma de decisiones, para comprender el orden emergente en las culturas humanas, para descubrir la posible inteligencia contenida en las reglas, normas e instituciones de nuestra herencia cultural y biológica, generadas a través de interacciones humanas pero no por un diseño humano intencionado” (Smith, 2005, p.205).

En la misma línea de ideas Vernon Smith, argumenta la importancia de continuar con el desenvolvimiento de ésta rama de la economía, advirtiendo que “El reconocimiento de procesos no observables es esencial para el crecimiento de nuestro entendimiento de los fenómenos sociales, debemos esforzarnos por no excluir éstos procesos de nuestras investigaciones, si es que deseamos tener alguna esperanza de entender los resultados dentro y fuera del laboratorio. De ésta forma podemos intentar escapar a la desventaja más importante de ser humanos estudiando conducta humana” (Smith, 2003, p. 9).

5. La Neuroeconomía

La neuroeconomía es el resultado de “combinar métodos de neurociencia y economía para en-

tender mejor la forma en que el cerebro humano genera las decisiones económicas y sociales” (Fehr et al., 2005, p. 1). Es también descrita como “un campo de estudio que hace un puente entre la investigación en neurociencia sobre el comportamiento de las elecciones humanas y la teoría económica” (Peterson, 2004), reuniendo neurocientistas, economistas, psicólogos, biólogos, especialistas en teoría de la información y otros profesionales, en torno a la investigación del comportamiento económico.

En la misma línea de argumentación, la neuroeconomía es descrita como; el uso de datos sobre procesos cerebrales que sugieren nuevos cimientos para teorías económicas que explican cuanto ahorran las personas, por qué hacen huelgas, por qué el mercado accionario flota, la naturaleza de la confianza del consumidor y su efecto sobre la economía etc. (Camerer et al., 2005a).

Camerer prosigue asegurando que, hasta hace muy poco, los economistas acostumbraban tratar el cerebro como una “caja negra”, a la vez que, planteaban ecuaciones con la intención de simplificar lo que en él ocurría, fundamentados en gran medida en estudios empíricos sobre el comportamiento económico que, a su vez, se basaban en datos como precios y cantidades. La neuroeconomía llegaría entonces a sofisticar ese conocimiento tan precario del comportamiento económico, apoyado en datos más precisos y avanzados al respecto (Camerer et al., 2005b).

Para la consecución de éstos datos la neuroeconomía se basa en los métodos y las técnicas más avanzadas para examinar el ejercicio y el desempeño cerebral, como son, los perfiles genéticos, los electroencefalogramas, los análisis de química sanguínea, los análisis hormonales, los estudios de

actividad neuronal, test y medidas conductuales, las imágenes de actividad neuronal, las manipulaciones a partir de psicofarmacología, entre otros (Peterson, 2004).

Por medio de métodos experimentales, la neuroeconomía, desarrolla estudios relacionados con la teoría de juegos, la confianza, la emoción, el comportamiento, la motivación, la evaluación, el cariño, la adicción y otros más. Todo esto con el fin de responder a la pregunta de ¿cómo el cerebro posibilita a la mente (o grupos de mentes) para tomar decisiones económicas? La neuroeconomía responde a ésta pregunta con el estudio de los procesos que se desarrollan en el cerebro y que están asociados a la formación de creencias, la percepción de las actuaciones previstas, y la elección efectiva (Fehr, Fischbacher y Kosfeld, 2005).

La economía más tradicional, supone que un ser humano toma una decisión tras de evaluar entre un grupo de posibles elecciones, disponiendo de una serie de conocimientos con respecto a su contexto y a los demás actores del mismo. La neuroeconomía va un paso más allá y se preocupa de cómo el individuo, para tomar una decisión, enmarca las posibles elecciones en su contexto, además de cómo percibe su contexto y cómo pueden resultar diferentes comportamientos, según la percepción que el individuo tenga de su contexto y de los demás agentes que en él intervienen (Fehr, Fischbacher y Kosfeld, 2005).

De aquí se desprende uno de los puntos de discusión más álgidos de la nueva economía, dado que, lo relevante no será entonces cuál es el contexto real del agente que toma la decisión, sino en cambio, cuál es el contexto que el individuo percibe al tomar la decisión, esto ha sido denominado el *efecto marco*⁴.

4. Para ampliar éste punto véase; KAHNEMAN, D. (2003). “Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual” Revista Asturiana De Economía, Vol. 28, pp. 181-225.

Otro aspecto que preocupa de manera importante a la neuroeconomía se refiere al supuesto en economía de que las personas son capaces de predecir las acciones de los demás actores del entorno. Éste supuesto es uno de los fundamentos, por ejemplo, de la teoría de juegos o teoría de las decisiones interactivas (Von Neuman et al., 1947). Aún así, los economistas parecen no conocer ni interesarse por las capacidades y condiciones que permiten al ser humano percibir e incorporar las intenciones de los demás agentes, a las propias decisiones. La neuroeconomía pretende proveer de conocimiento, referente al mecanismo neuronal subyacente a éstas capacidades, que permiten no sólo anticiparse al comportamiento del otro, sino también, conjugar éstas predicciones con las creencias y preferencias propias (Singer et al., 2005).

La empatía, por otra parte, es la capacidad de las personas de compartir sentimientos y emociones de otra persona, en ausencia de estimulación directa emocional. La neurociencia, con varios experimentos ha probado ampliamente, cómo los seres humanos pueden sentir por otros, emociones y sensaciones como ira, miedo, tristeza, alegría, dolor y lujuria, así como emociones más complejas: la culpa, la vergüenza y el amor. Éstos estudios también han demostrado como la empatía puede ser sentida tanto por personas conocidas, como por personas desconocidas y, por tanto, contribuye a la facultad de los seres humanos de descubrir los sentimientos y sensaciones de los demás e incluso de anticiparnos a cómo reaccionar en ciertas condiciones (Singer y Fehr, 2005).

Todo lo anterior tiene serias implicaciones para la economía, el entendimiento de cómo los agentes son capaces de representar los estados mentales de los demás agentes, implica un conocimiento en otro nivel de los orígenes de las elecciones que toma el ser humano. Es un acercamiento, ya no a la comprobación de que los sentimientos de un ser

influyen en sus decisiones, sino a cómo influyen, en qué medida y qué comportamientos se generan a partir de cada uno de éstas sensaciones (Singer y Fehr, 2005).

La descripción de éstos aportes de la neuroeconomía, son sólo una pequeña muestra de los que en éste sentido se está desarrollando, bajos dos modos de abordar los problemas económicos, uno incremental, mediante el cual se pretende sofisticar los actuales modelos económicos, desde de datos generados en las investigaciones neuroeconómicas; el segundo enfoque trataría desafíos más medulares inherentes a la comprensión del comportamiento humano, que la economía actual sustenta, generando conocimiento más explícito referente a mecanismos cerebrales propios a dicho comportamiento (Camerer, Loewenstein y Prelec, 2005b).

A modo de conclusión, es posible señalar que:

- Al indagar en los orígenes y móviles de estos denominados *nuevos* paradigmas de la economía, en su finalidad no resultan tan exóticos como sus mismas denominaciones, ya que si bien mediante métodos originales, interdisciplinarios e integradores, sólo buscan respuestas a la esencia más pura de la economía, la cual es la entender el comportamiento económico del hombre.
- Desde estos *nuevos* enfoques se ha demostrado con rigor científico, la violación sistemática de todos los supuestos neoclásicos, supuestos sobre los cuales se ha construido todo el aparatage teórico y analítico que domina el mundo económico actual.
- Si bien estos planteamientos aquí recogidos, aún distan bastante de poderse presentar como un cuerpo teórico unificado y sustituto al paradigma neoclásico vigente, si urge una profunda reflexión en el contexto académico-

investigativo económico nacional, no sólo de observar estos avances teóricos, como lejanos e inexpugnables, sino de integrarlos de manera real y decidida a la investigación de las realidades económicas nacionales.

Bibliografía

- BARBERIS, N., y THALER, R. (2003). "A survey of behavioral finance." cap. 1051-1121.
- BARRACHO, C. (2001). *Lições de Psicologia Económica*. Instituto Piaget, Lisboa.
- CAMERER, C., LOEWENSTEIN, G., y PRELEC, D. (2005a). "Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics" *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIII, pp. 9-64.
- . (2005b). "Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics" *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, pp. 9-64.
- COHEN, J. L., y DICKENS, W. T. (2002). "A Foundation for Behavioral Economics" *The American Economic Review*, Vol. 92, No. 2, pp. 335-338.
- DESCOUVIERES, C. (1998). *Psicología Económica - temas escogidos*. Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
- FEHR, E., FISCHBACHER, U., y KOSFELD, M. (2005). "Neuroeconomic Foundations of Trust and Social Preferences: Initial Evidence" *The American Economic Review*, Vol. 95, No. 2, Mayo de 2005, pp. 346-351.
- KAHNEMAN, D. (2003). "Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual" *Revista Asturiana De Economía*, Vol. 28, pp. 181-225.
- KATONA, G. (1965). *Análisis Psicológico Del Comportamiento Económico*. Ediciones RIALP S.A., Madrid.
- . (1975). *Psychological Economics*. Elsevier, New York.
- KIRCHLER, E., y HÖLZL, E. (2003). "Economic Psychology" *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, Vol. 18, pp. 29-81.
- . (2006). "Twenty- five years of the Journal of Economic Psychology (1981-2005): a report on the development of an interdisciplinary field of research" *Journal of Economic Psychology*, Vol. 27, Diciembre de 2006, pp. 793-804.
- KNIGHT, F. H. (1941). "Anthropology and Economics" *The Journal of Political Economy*, Vol. 49, No. 2, pp. 247-268.
- LEA, S. E. G. (2000). "Making money out of psychology: Can we predict economic behaviour?" In *Annual Conference, British Psychological Society*. Winchester: Psychological Society.
- PETERSON, R. L. (2008). *Neurofinance - Coaching - Strategy*; <http://www.richard.peterson.net/Neuroeconomics.htm>, 10 de abril de 2008.
- ROBBINS, L. (1935). *An Essay on the Nature and significance of Economic Science*. Tercera Edición, MACMILLAN AND CO, Londres.
- SAMUELSON, L. (2005). "Economic Theory and Experimental Economics" *Journal of Economic Literature*, Vol. Vol. 43, No. 1, pp. 65-107.
- SEWELL, M. (2007). "Behavioural Finance." pp. 1-14, <http://www.behaviouralfinance.net/behavioural-finance.pdf>, 12 de febrero de 2008.
- SHILLER, R. J. (2003). "From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance" *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 17, No. 1, pp. 83 -104.
- SIMON, H. A. (1957). *Models of Man*. Wiley, New York.
- . (1970). "Teorías acerca de la adopción de decisiones en economía y la ciencia del comportamiento." en *THE ROYAL ECONOMIC SOCIETY y THE AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION*, eds, *Panoramas contemporáneos de la teoría económica III: Asignación de recursos*, cap. 1, pp. 17-56, Alianza Editorial S.A., Madrid.
- SIMON, H. A., y NEWELL, A. (1972). *Human Problem Solving*. Prentice-Hall, New York.
- SIMON, H. A. (1976). "From substantive to procedural rationality." en LATSIS, S. E., ed. *Methods and Appraisal in Economics*, cap. pp. 130, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- . (1979). "Rational Decision-Making In Business Organizations" *The American Economic Review*, Vol. 69, Septiembre de 1979, pp. 493-513.
- SINGER, T., y FEHR, E. (2005). "The Neuroeconomics of Mind Reading and Empathy" *The American Economic Review*, Vol. 95, pp. 340-345.
- SMITH, V. L. (1994). "Economics in the Laboratory" *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 1, pp. 113-131.
- . (2003). "What is Experimental Economics." pp. 1-11, <http://www.ices-gmu.org/>,
- . (2005). "Racionalidad constructivista y ecológica en economía" *Revista Asturiana De Economía*, Vol. 32, pp. 197 - 273.

- STRACCA, L. (2004). "Behavioral finance and asset prices: Where do we stand?" *Journal of Economic Psychology*, Vol. 25, pp. 373-405.
- THE NOBEL FOUNDATION The Nobel Foundation;
http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/, 5 de marzo de 2008.
- TVERSKY, A., y KAHNEMAN, D. (1987). *Rational Choice - The Contrast between Economics and Psychology*. The University of Chicago Press, Chicago
- VAN RAAIJ, W. (1981). "Economic Psychology. Editorial" *Journal of Economic Psychology*, Vol. 1, pp. 1-24.
- . (1990). "Economic phenomena from a psychological perspective: economic psychology." en MACFADYEN, A. M., H., ed. *Economic Psychology - intersections in theory and application*, cap. 2, pp. 35-76, Elsevier Science Publishing, Amsterdam.
- VON NEUMAN, J., y MORGENSTERN, O. (1947). *Theory of Games and Economic Behavior*. Segunada edición, Princeton University Press, Princeton
- WARNERYD, K. (2005). "Psychology and Economics." en TYSZKA, T., ed. *Psychologia ekonomiczma*, cap. pp. Gdanskie Wydawnictwo Psychologiczne,