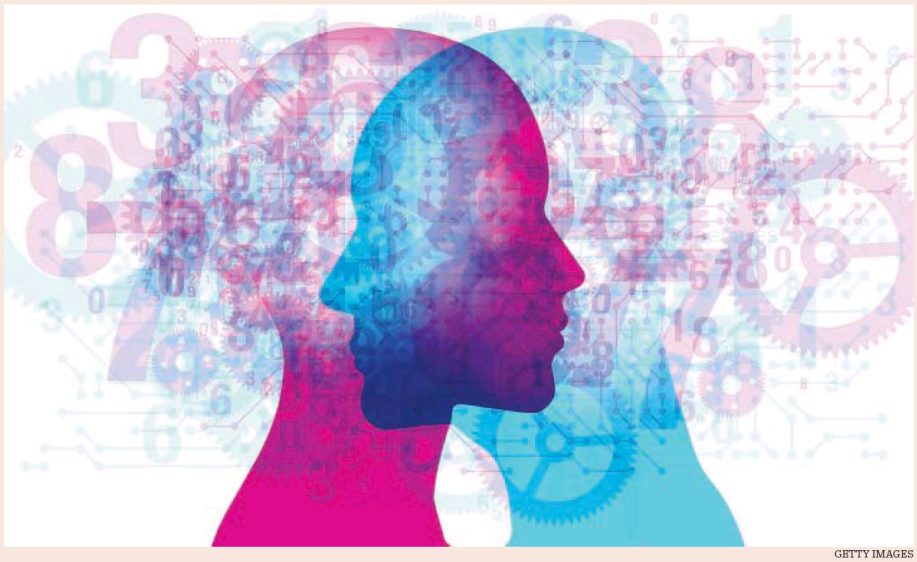
CincoDías
Martes 15 de junio de 2021



GETTY IMAGES

Tribuna

La toma de decisiones bajo el enfoque de la 'estupidez innata'

La economía conductual intenta explicar el comportamiento a partir de la transformación del 'homo economicus' en 'homo sapiens'

Isidoro Guzmán Raja / Manuela Guzmán Raja
Universidad Politécnica de Cartagena. Ganadores del Premio AECA de Artículos 2021

La economía es la ciencia que asigna de forma eficiente recursos escasos para la satisfacción de las necesidades humanas (Sevilla, 2015), habiendo asumido la teoría económica tradicional que el comportamiento de los individuos está restringido a reglas precisas, a partir de las cuales se han desarrollo modelos matemáticos para identificar la conducta de los sujetos decisores.

Sin embargo, algunas investigaciones evidencian que el cerebro humano no actúa como una computadora ante la toma decisiones, al estar afectado por factores psicológicos y sociales que pueden condicionar sus elecciones (Kahneman y Tversky, 1979), proposición asumida por la denominada economía conductual o del comportamiento, también conocida como psicología económica, que basada en otras disciplinas, como la neurología y la psicología, formula nuevos modelos económicos que analizan el comportamiento humano considerando aspectos antes obviados por la economía neoclásica, tales como sus emociones e intuiciones, sus preferencias cambiantes en el tiempo y la influencia del entorno social.

Fue Hervert Simon, premio Nobel de Economía en 1978, quien a mediados del siglo XX afrontó el problema de la falta de realismo en los modelos económicos mediante su teoría de la racionalidad limitada (1957), siendo por ello reconocido como el padre de la economía conductual. Partiendo de la premisa de que el ser humano no actúa de forma racional para elegir la mejor opción entre las disponibles, a causa de la existencia de *desviaciones* respecto de su supuesta racionalidad *perfecta*, Simon aborda a través del concepto de racionalidad limitada una concepción más humana sobre su capacidad decisoria, proponiendo el concepto de hombre administrativo frente al de *homo economicus* de la economía neoclásica, que se identifica con un individuo utópico que actúa racionalmente para maximizar su utilidad (Boerger, 2016; Cadenas, 2018).

Sin embargo, a pesar de haber transcurrido más de medio siglo desde las investigaciones de Simon, no ha sido hasta los inicios del siglo XXI cuando la economía conductual ha tomado verdadera carta de naturaleza, siendo en dicho periodo donde se revelan avances notables en esta materia, con alguna excepción en fecha anterior.

Así, las investigaciones de Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979) sobre el comportamiento de los sujetos decisores desde la perspectiva de la psicología cognitiva en ambientes de incertidumbre han permitido constatar que los seres humanos actúan de forma diferente ante posibles opciones (Blasco y Ferreruela, 2017). Los experimentos realizados por estos investigadores han dado lugar a la denominada teoría de las perspectivas o de aversión a las pérdidas, según la cual las personas están dispuestas a correr mayores riesgos para evitar pérdidas que para obtener beneficios, es decir, dan mayor importancia a perder 1.000 euros que a ganar dicha cantidad.

Kahneman (2011), premio Nobel de Economía en 2002, distingue dos sistemas de pensamiento: el sistema 1, intuitivo y rápido, permite una forma de pensar automática con un esfuerzo mínimo, mientras que el sistema 2, de razonamiento y lento, se dedica a acciones mentales que implican un importante esfuerzo. Ambos sistemas están interactuando constantemente, de forma que el sistema 1 aconseja al sistema 2 en formato de sensaciones, intuiciones e intenciones, que este último evalúa, y en su caso autoriza, pasando entonces a tener la categoría de creencias convertidas en acciones voluntarias. Únicamente cuando el sistema 1 no es capaz de hacer su función, recurre al sistema 2 para obtener la forma de operar para resolver el problema en proceso (CNMV, 2019).

Las personas están más dispuestas a correr riesgos para evitar pérdidas que para obtener beneficios, es decir, les importa más perder 1.000 euros que ganarlos

Normalmente los seres humanos toman sus decisiones a través del sistema 1 con efectos generalmente satisfactorios, aunque Kahneman señala que el mencionado sistema padece sesgos al aplicar heurísticos o reglas de decisión que intentan simplificar el importante volumen de procesos mentales que debe realizar el cerebro, lo que ocasionalmente puede conducir a cometer errores sistemáticos (Baddeley, 2018), quedando así justificado que las personas no responden al concepto anteriormente citado de *homo economicus*, al estar sus decisiones afectadas por "las veleidades del sistema 1 y la pereza del sistema 2" (CNMV, 2019; Kersting y Obst, 2016).

Otro importante investigador en el área de la economía conductual es el economista Richard Thaler, premio Nobel de Economía en 2017, cuyos méritos radican en la incorporación de la psicología al análisis económico, y que junto con el abogado Cass Sunstein han desarrollado el concepto de *nudge* (Thaler y Sunstein, 2008), que puede traducirse por "pequeño empujón o empujoncito", que se identifica con estrategias para estimular a una determinada población en la toma de decisiones que le pueda ser beneficiosa a largo plazo, bajo la premisa de respetar siempre la libertad de elección de las personas (Carrasco, 2017; Cadenas, 2018).

Las investigaciones de estos autores concluyen que los seres humanos tienden a tomar la opción que menor esfuerzo requiere, por lo que esta *inercia* puede ser aprovechada para identificar por defecto la opción que pueda ser más beneficiosa para la población consultada, filosofía que se conoce como paternalismo libertario y que ha sido objeto de ciertas críticas, entre las que se plantea que los diseñadores de las consultas también están afectados por su racionalidad limitada y, por tanto, sus propuestas podrían ser erróneas y consecuentemente perjudiciales para la población que pretenden ayudar (Cabieses, 2017).

En síntesis, la economía conductual intenta explicar el proceso de toma de decisiones a partir de la transformación del *homo economicus* en el *homo sapiens*, lo que en definitiva está contribuyendo a la necesaria humanización de la ciencia económica, y en este sentido, la conocida frase de Amos Tversky, coautor de la teoría de las perspectivas, cuando afirma: "Mis colegas estudian la inteligencia artificial, yo en cambio estudio la estupidez innata", es más que elocuente para describir los nuevos retos a los que se enfrenta la investigación económica, y en este aspecto, sería deseable que el sistema universitario español diera cumplida respuesta a la demanda de conocimientos en esta nueva disciplina, sobre la que, sin duda, queda un largo camino por recorrer.

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW