Economía del Comportamiento

Definición

Se define como el campo de estudio que combina los conocimientos de economía y psicología para entender de mejor forma las decisiones de los consumidores. Destaca por relajar el supuesto de racionalidad en las decisiones de los consumidores y explorar las razones subyacentes el cómo se toman decisiones, muchas veces por factores psicológicos. De esta forma, al incorporar ideas de la psicología, la economía del comportamiento ofrece una visión más realista de la conducta humana en el contexto económico.

Las personas no siempre son racionales

El agente racional que hemos abordado en el curso, denominado *Homo economicus*, destaca por siempre tomar decisiones maximizadoras de utilidad o beneficios. El criterio de optimización detrás de estas elecciones se basa en la ponderación racional de los costos y beneficios de las alternativas, eligiendo siempre la mejor entre ellas.

El ser humano, en su condición de *Homo sapiens*, presenta un proceso de toma de decisiones mucho más complejo. Elementos como son la impulsividad, emociones, olvidos, entre otros, llevan a las personas a tomar decisiones que no son óptimas, sino que "simplemente buenas". A partir de evidencia empírica, la economía conductual ha propuesto que los agentes económicos poseen una "racionalidad limitada". Evidencia de aquello residen en, por ejemplo:

I. **Exceso de confianza:** La mayoría de las personas sobreestima sus habilidades y, por lo tanto, su criterio de decisión se encuentra sesgado.

II. **Sobrerreacción a experiencias vividas**: Las personas tienden a darle más importancia a eventos o comentarios personales (como la opinión de un amigo), que a datos estadísticos amplios.

III. **Resistencia al cambio**: Las personas tienden a interpretar la nueva evidencia de manera que confirme sus creencias previas, lo que dificulta el cambio de opiniones.

IV. **Efectos de presentación:** El modo en que la información es presentada afecta la percepción y, por lo tanto, las elecciones de las personas, incluso cuando las opciones objetivas son las mismas. En el Anexo 1: Dilema de la Enfermedad, se ejemplifica esta situación.

V. **Anclaje:** Las personas dependen demasiado de la primera información (o "ancla") que reciben a la hora de evaluar y/o tomar decisiones. Esta ancla influye fuertemente en las decisiones posteriores, incluso cuando la información adicional relevante está disponible.

VI. **Sobrecarga de opciones:** Si bien la variedad de alternativas resulta deseable, a la hora de tomar decisiones puede terminar abrumando al agente económico. En lugar de facilitar la toma de decisiones, un número excesivo de opciones puede llevar a la parálisis en la decisión (falta de acción) o insatisfacción con la elección realizada, ya que las personas sienten que podrían haber hecho una mejor selección.

VII. **Agrupamiento:** Las personas suelen agregar las opciones en grupos o categorías similares. Si bien simplifica el proceso de toma de decisiones al reducir las alternativas, influye en cómo percibimos las elecciones y en los patrones que seguimos al tomar decisiones.

VIII. **Preferencias construidas:** Las personas no tienen preferencias bien definidas o estables antes de tomar una decisión. En lugar de ello, construyen sus preferencias en el momento, basándose en la forma en que se les presentan las opciones, el contexto en el que se realiza la elección, o influencias externas, como las emociones o la presión social.

IX. **Incertidumbre:** La falta de información o previsibilidad sobre los resultados futuros de una elección afecta las decisiones de los agentes económicos. Al no tener certeza sobre los beneficios, riesgos o consecuencias de sus acciones, los individuos pueden tomar decisiones más conservadoras, incluso llevando a situaciones en que se evita tomar una decisión por parte del agente económico.

X. **Temporalidad:** La forma en que las personas valoran y descuentan beneficios o costos futuros, frente al valor presente, afecta a las decisiones de los agentes económicos. Producto de esta situación, se generan *trade-offs* intertemporales, donde factores como la impaciencia, el descuento temporal, y la planificación a largo plazo pueden sesgar las decisiones del agente económico.

XI. **Autocontrol:** Situaciones como la procrastinación (lo que refleja una falta de autocontrol), donde las personas retrasan acciones que les serían más beneficiosas en el largo plazo, como el ahorro o el ejercicio, en favor de gratificaciones instantáneas. El fallo en el autocontrol es una de las razones por las que las decisiones de los individuos a menudo divergen de lo que sería considerado

económicamente óptimo o racional.

XII. **Justicia:** La mayoría de las personas muestra una preferencia por la equidad, lo que significa que tienden a favorecer repartos justos o igualitarios, o al menos, no desean desigualdades demasiado grandes. Este sesgo no es meramente un fenómeno individual, sino que también tiene una dimensión social, donde las normas de justicia y equidad guían la conducta colectiva. De esta forma, se valoran los repartos justos y se adhieren a normas sociales de equidad, incluso cuando esto implica un sacrificio personal.

¿Por qué la economía se basa en el supuesto de la racionalidad cuando la psicología y el sentido común proyectan dudas sobre ella?

Aunque el supuesto de la racionalidad en las decisiones no es completamente exacto y representativo de la realidad, resulta ser lo suficientemente cercano para generar modelos de conducta que resulten útiles y predicciones razonablemente acertadas. Por ejemplo, cuando se estudian las diferencias entre las empresas competitivas y monopólicas, la suposición de que las empresas maximizan racionalmente sus beneficios nos permite obtener perspectivas importantes y válidas. Incluir a este modelo las componentes de economía conductual pueden llevar a un modelo más realista, a costa de que se complejice el modelo y se dificulte la opción de recuperar los puntos clave (aprendizajes) de éste.

Esto cobra importancia con la noción de que los modelos económicos no necesariamente deben representar la realidad. De hecho, se vuelve un atributo deseable la simplicidad, con el fin de resaltar la esencia del problema y facilitar la comprensión del fenómeno estudiado. De esta forma, los modelos económicos son herramientas que abstraen lo más relevante para ofrecer una visión más clara del comportamiento económico, incluso cuando no capturan todas las complejidades del mundo real.

Si bien el supuesto de racionalidad es limitado para efectos de una modelación realista, que sea capaz representar la complejidad en el proceso de decisiones, sigue siendo útil. Específicamente, permite estructurar el análisis económico y generar modelos cuyos *insights* son valiosos. La economía, al igual que otras ciencias sociales, no pretende describir con precisión absoluta la realidad por medio de los modelos que emplea. Ésta busca proporcionar los marcos conceptuales y teóricos que permiten comprender los problemas clave, a la vez que se plantean soluciones más eficientes.

Aunque la incorporación de elementos psicológicos más realistas podría mejorar algunos modelos, también podría dificultar su aplicabilidad y simplicidad. Así, el desafío para los economistas es balancear entre la simplicidad y el realismo, adaptando sus teorías de

manera que sigan siendo útiles sin perder de vista las complejidades inherentes al comportamiento humano. El fin último del trabajo de un economista es seguir afinando estas teorías, aplicándolas críticamente y, cuando sea necesario, cuestionarlas para poder mejorar el funcionamiento de la economía.

Referencias

Business Insider. (2015). *Cognitive Biases That Affect Decisions*. Recuperado de Business Insider.

Chicago Booth. (n.d.). *Behavioral Economics: The Nuts and Nudges*. Recuperado de Chicago Booth Review.

Mankiw, N. G. (2017). Capítulo 22. En *Principios de economía* (7ª ed.). Cengage Learning. Recuperado de https://buscador.bibliotecas.uc.cl/permalink/56PUC_INST/1ujae15/alma997014208803396

Thaler, R. (2017). *From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics*. Conferencia Nobel. Recuperado de NobelPrize.org.

UChicago News. (n.d.). *What is Behavioral Economics?* Recuperado de UChicago News.

Varian, H. R. (2011). *Economía del comportamiento* (Cap. 30). En *Microeconomía intermedia* (8ª ed). Antoni Bosch Editor. Recuperado de https://buscador.bibliotecas.uc.cl/permalink/56PUC_INST/bf8vpj/alma996906510003396

Anexos

Anexo 1: Dilema de la Enfermedad

Para ejemplificar el efecto de la presentación, considere el siguiente escenario:

Ante una enfermedad que amenaza a 600 personas, se presentan dos alternativas de tratamiento:

1. **Tratamiento A**: 200 vidas se salvan con seguridad.
2. **Tratamiento B**: Hay 1/3 de probabilidades de salvar 600 vidas y 2/3 de probabilidades de no salvar ninguna.

¿Qué alternativa elige? En este caso, la mayoría de las personas elige el Tratamiento A, porque se presenta de manera positiva, enfatizando las vidas que se salvarán.

Considere estas nuevas alternativas, donde deberá elegir una de ellas:

1. **Tratamiento C**: 400 personas mueren con seguridad.
2. **Tratamiento D**: Hay 2/3 de probabilidades de que mueran 600 personas y 1/3 de probabilidades de que no muera ninguna.

¿Qué alternativa elige? Aquí, la mayoría de las personas prefiere el Tratamiento D, ya que evita el énfasis negativo sobre las muertes seguras.

Aunque los resultados entre las opciones A-C y B-D son equivalentes, la forma en que se presentan (en términos de vidas salvadas o muertes) cambia drásticamente la preferencia del público, evidenciando cómo los efectos de presentación influyen en las decisiones.}

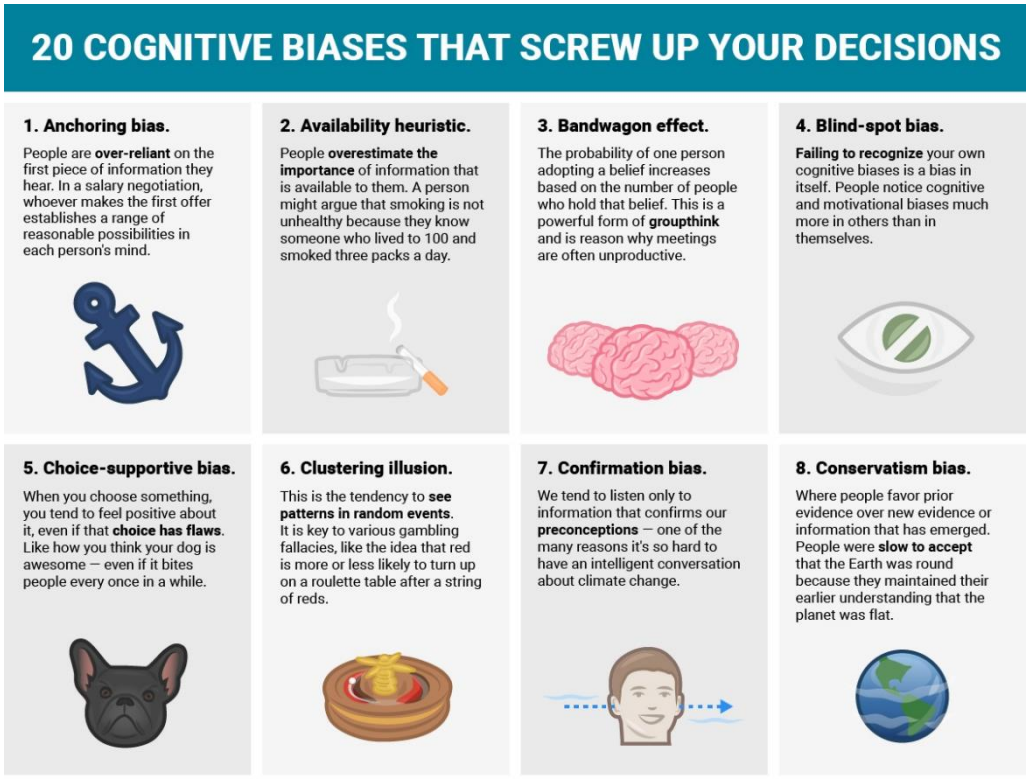
Anexo 2: Material Adicional de Interés

"What is Behavioral Economics?"

El artículo explica qué es la economía conductual, una disciplina que combina economía y psicología para estudiar cómo las personas realmente toman decisiones, en lugar de como deberían tomarlas según los modelos económicos tradicionales. Aborda conceptos clave como los sesgos cognitivos, las heurísticas y cómo las emociones y el contexto afectan nuestras decisiones económicas. También destaca experimentos y teorías que revelan las desviaciones del comportamiento racional.

"20 sesgos cognitivos que afectan nuestras decisiones"

El artículo describe 20 sesgos cognitivos que afectan nuestras decisiones, como el sesgo de confirmación (buscar solo información que confirme nuestras creencias), el sesgo de anclaje (depender demasiado de la primera información recibida) y el efecto Dunning-Kruger (sobreestimar nuestras habilidades). Explica cómo estos sesgos distorsionan la percepción y pueden llevarnos a decisiones irracionales en situaciones cotidianas o profesionales. Cada sesgo incluye ejemplos para mostrar su impacto en la toma de decisiones.





"Behavioral Economics: The Nuts and Nudges"

El artículo *Behavioral Economics: The Nuts and Nudges* de Chicago Booth explora cómo la economía conductual utiliza principios psicológicos para explicar las decisiones humanas. Se centra en los conceptos de *nudges* (empujoncitos) y cómo pequeñas intervenciones pueden guiar a las personas a tomar mejores decisiones sin restringir sus opciones. También discute el trabajo de pioneros como Richard Thaler, analizando la aplicación de estos conceptos en diversas áreas como las finanzas personales y políticas públicas.

“From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics”

La conferencia de Richard Thaler, ganador del Premio Nobel de Ciencias Económicas 2017, se enfoca en su trabajo pionero en economía conductual. Explica cómo las personas a menudo toman decisiones irracionales debido a sesgos cognitivos y emocionales, y presenta el concepto de nudges o pequeños empujones, que ayudan a las personas a tomar mejores decisiones sin restringir su libertad de elección. Thaler también discute la importancia de integrar la psicología con la economía tradicional para crear modelos más realistas.