



Economía conductual: un análisis desde la interdisciplinariedad y la complejidad

*Armenio Pérez Martínez **

*Aimara Rodríguez Fernández ***

Fecha de recepción: febrero 16 de 2022

Fecha de aprobación: 9 de junio de 2022

Resumen: En el artículo se analizan varios supuestos de la economía conductual, a fin de aportar a su aplicación y comprensión teórica. La investigación es básica pura, documental y exploratoria. Se examinan los principales referentes teóricos de la economía conductual mediante el método hipotético deductivo. Se efectúa un estudio lógico-epistémico-prospectivo del conocimiento construido en la economía conductual y los posibles avances ulteriores. La investigación señala la necesidad de complementar la perspectiva de la racionalidad limitada, analiza el sistema dual de razonamiento (SDR) y se enfoca en la experimentación como forma de generar nuevos conocimientos. Las conclusiones promueven la comprensión de la racionalidad desde una visión interdisciplinaria y compleja, con componentes como las potencialidades cognitivas, la optimización de resultados, la información suficiente y el control. Se considera que el SDR es complejo, donde los elementos reflexivos y de autocontrol hacen que la rapidez de la respuesta sea menor. Estas consideraciones generan nuevas oportunidades para el análisis y la reflexión acerca de las determinantes psicosociales del comportamiento de los agentes económicos.

Palabras clave: economía, racionalidad, creencias, toma de decisiones, experimentación, comportamiento económico.

Clasificación JEL: B59, D01, D11, D12, Y80.

Cómo citar:

Pérez Martínez, A., & Rodríguez Fernández, A. (2022). Economía conductual: un análisis desde la interdisciplinariedad y la complejidad. *Apuntes del Cenes*, 41(74). Págs. 17 - 40. <https://doi.org/10.19053/01203053.v41.n74.2022.13983>

* Ph. D. en Ciencias Económicas. Director del Departamento de Investigación Científica, Tecnológica e Innovación de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador. aperezm@ulvr.edu.ec  <https://orcid.org/0000-0002-9491-6938>

** Ph. D. en el Programa de Aportaciones Educativas en las Ciencias Sociales y Humanas. Rectora de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador. airodriguezf@ulvr.edu.ec  <https://orcid.org/0000-0002-6654-2588>

Behavioral Economics: An Analysis from Interdisciplinarity and Complexity

Abstract

The article analyzes several assumptions of behavioral economics, to contribute to its application and theoretical understanding. The research is pure basic, documentary and exploratory. The main theoretical references of behavioral economics are analyzed through the hypothetical-deductive method. A logical-epistemic-prospective study of the knowledge built in behavioral economics and possible further advances is carried out. The research points out the need to complement the limited rationality perspective, analyzes the dual system of reasoning (DSR) and focuses on experimentation as a way to generate new knowledge. The conclusions promote the understanding of rationality from an interdisciplinary and complex vision, with components such as cognitive potential, optimization of results, sufficient information, and control. The DSR is considered to be complex, where reflexive and self-control elements make the response speed slower. These considerations generate new opportunities for analysis and reflection on the psychosocial determinants of the behavior of economic agents.

Keywords: economics, rationality, beliefs, decision making, experimentation, economic behavior.

INTRODUCCIÓN

En el siglo XVI, antes de que apareciera en el contexto académico la obra de Adam Smith, los filósofos debatían sobre la relación del ser humano con sus circunstancias. Hobbes, Locke y Rousseau iniciaron esta tradición, que se volvió cada vez más recurrente. El análisis de la naturaleza humana y su capacidad de razonar eran acompañados de valoraciones sobre las percepciones, las sensaciones, los estados de ánimo, el afecto. Por tanto, el pensamiento filosófico anterior al siglo XVIII valoraba la experiencia, las ideas y las emociones como aspectos intrínsecos a la vida humana en sociedad.

La filosofía aporta modelos universales del ser humano y su racionalidad; las demás ciencias sociales se han encargado del análisis de una parte específica de la actividad humana según su objeto de estudio. Tal es el caso de la economía. La aplicación de concepciones racionalistas y positivistas marcaron el inicio de la ciencia económica, si bien los elementos propios de la subjetividad humana fueron reconocidos por Adam

Smith al desarrollar su teoría de los sentimientos morales en 1759 (Camerer *et al.*, 2004). A pesar de utilizar una gran variedad de métodos estadísticos y econométricos para modelar el funcionamiento económico de la sociedad, la economía es una ciencia social que analiza la influencia del comportamiento y las decisiones de los agentes económicos para satisfacer sus necesidades, empleando los recursos con que cuenta.

La visión mecanicista de la economía, cercana al modelo físico matemático para la explicación de las leyes del mundo, se aplicó al comportamiento del agente económico, buscando una comprensión simple y objetiva de las relaciones económicas. Las regularidades en el comportamiento de los fenómenos naturales fueron utilizadas *ipso facto* para la explicación del comportamiento del agente económico. Este último es reconocido como un sujeto que capta toda la información del ambiente y es capaz de procesarla, con el objetivo de perseguir el máximo beneficio individual o social. La concepción de la racionalidad ilimitada facilita la labor de los economistas para

el estudio del funcionamiento de los mecanismos económicos.

Esta perspectiva enfatiza en un agente económico que actúa de manera predecible y mecánica, sin cambiar sus preferencias, intenciones, aspiraciones. “Surge así el agente económico, que sería el equivalente al átomo en la mecánica. Cerrado sobre sí mismo, autosuficiente e indistinguible” (Martínez-Echevarría, 2005, p. 526). Esta perspectiva monista y unívoca ha sido confrontada a partir del desarrollo de la experimentación económica y la interdisciplinariedad alcanzada en la economía durante los últimos 80 años aproximadamente.

El vertiginoso avance del conocimiento en las ciencias económicas ha estado acompañado por el desarrollo de la experimentación y la introducción de conceptos y categorías de ciencias social afines. En la segunda década del siglo XXI se cumplen 50 años del inicio de la disciplina conocida como economía conductual o del comportamiento, aunque existen evidencias de significativos aportes antes de esta fecha, como los de Bernoulli, Allais, Katona, Simon (Bonome, 2009; Kahneman, 2017; Sunstein & Thaler, 2017).

El comportamiento del agente económico no puede ser entendido como una simple y mecánica concatenación de decisiones racionales, en un tiempo con-

creto y con los criterios de maximizar la utilidad y el beneficio con información suficiente. Tampoco es suficiente la justificación de un coctel de serotonina, dopamina y testosterona que hace tomar la decisión al agente económico, como sostiene la neuroeconomía (San Martín *et al.*, 2012). Toda visión que sobrevalore unos elementos en detrimento de otros se mantendrá ajena al enfoque de complejidad, aunque resulte novedosa y atractiva. Sería un error considerar que la naturaleza intrínseca y la experiencia de la realidad son atemporales e inmutables.

Es incuestionable que el desarrollo de la economía conductual se debe, en gran medida, a la aplicación de la experimentación económica como forma de obtener evidencias empíricas. Sin embargo, la mayoría de las críticas que recibe se sustentan en la falta de sistematicidad, insuficiente capacidad de generalización y la carencia de validez externa de sus experimentos y estudios (Gigerenzer, 2015, 2020). El desarrollo de esta disciplina ha sido posible por el despliegue de las máximas potencialidades del método inductivo, no obstante, se le acusa de una insuficiente configuración interna de un cuerpo teórico propio, sostenido a través de modelos explicativos, conceptos, categorías, supuestos, hipótesis y principios, que permitan la interpretación de un mayor número de fenómenos y hechos económicos.

Si bien una parte importante de las relaciones económicas se explica a partir del comportamiento, no es posible reducir toda la economía como saber científico a la conducta del agente económico. La psicología ha necesitado explicar sus regularidades a partir de componentes de diversa naturaleza, incluso pares antagónicos o unidades dialécticas (Cifuentes Gómez *et al.*, 2021). Por tanto, se considera que la economía conductual es una disciplina en constante desarrollo epistemológico, que necesita recurrir a la sistematización de los principales hallazgos obtenidos para contribuir a la explicación e incluso aportar a la predicción del funcionamiento de los mecanismos económicos.

Tomando en cuenta estas ideas, ¿cómo se debe ver el vaso de agua de la economía conductual... medio vacío (pesimista) ... o medio lleno (optimista)? ¿Debe llevarnos el optimismo a pensar que el conocimiento sobre economía conductual solo se construye a través de la experimentación y la observación? ¿Sería válido realizar la sistematización de sus principales aportes teóricos? ¿Proponer nuevos supuestos y conjeturas, aunque no provengan directamente del estudio de la conducta? Es posible seguir disfrutando de la visión del vaso medio lleno de la economía conductual (racionalidad limitada, desarrollo de la experimentación, sesgos cognitivos,

paternalismo libertario, *nudges*, etc.), pero ¿basta solo con eso?

El objetivo de este artículo es analizar los principales supuestos de la economía conductual, a fin de hacer aportes para una mejor aplicación y comprensión teórica. Este artículo no es para hablar de verdades absolutas o inamovibles dentro del conocimiento económico, sino es un aporte a las categorías esenciales y sus relaciones dentro de la economía conductual. Por lo tanto, se realiza la revisión del estado actual de la teoría sobre economía conductual y finalmente se mostrarán algunas consideraciones que demandan una atención particular dentro de esta área del conocimiento de las ciencias económicas. La originalidad se pone de manifiesto al proponer nuevos debates en torno a la teoría de la economía conductual y al aportar criterios producto de reflexiones sobre el estado del tema.

El artículo se encuentra estructurado de la siguiente manera: esta introducción permite generar un conjunto de interrogantes, así como plantear el objetivo y la novedad. A continuación, se expone un apartado teórico, donde se abordan los referentes teóricos; después, en la sección de metodología, se enfatiza en el procedimiento seguido por los autores en el desarrollo de la pesquisa. En las secciones de resultados y discusión se muestran los hallazgos y propuestas realizadas, y en último término se presenta la sección de conclusiones.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Paul Krugman, ganador del Premio Nobel de Economía en 2008, se cuestiona cómo pudieron equivocarse tanto los economistas en la presunción del conocimiento.

La Economía se ha visto en dificultades debido a que los economistas han sido seducidos por la visión de un sistema de mercado perfecto y sin fricciones. Si la profesión ha de redimirse a sí misma tendrá que reconciliarse con una visión menos seductora, la de una economía de mercado que tiene unas cuantas virtudes pero que está también saturada de defectos y fricciones. (Krugman, 2009, pp. 192-193)

Para romper con la idea del mercado en equilibrio perpetuo es necesario abandonar la idea de la racionalidad ilimitada de los agentes económicos. Se considera que la racionalidad es, para los economistas convencionales, una tentadora trampa para justificar sistemáticamente las fallas en el funcionamiento de los mecanismos económicos tradicionales y los avances y retrocesos en materia de conocimiento económico. Escapar de ella requiere valentía académica, para dejar de lado las facilidades y certezas explicativas y predictivas que brinda, sobre todo los avances en cuanto a la economía normativa.

El estudio de los componentes racionales del comportamiento ha sido prolífico, ya que sus regularidades son

más accesibles y simples que los elementos no racionales. La metodología de la investigación de corte positivista no favorecía la realización de estudios de campo de comportamiento no racional. Inicialmente, solo trabajos teóricos de debate filosófico abordaban el tema de los comportamientos desviados de las normas, o sea que se alejaban de los planteamientos normativos en economía.

El auge del pensamiento científico en economía se concentró en torno al funcionamiento del mercado y al papel que desempeña el Estado en el control del mercado. En términos propuestos por Ocón (2019, p. 120): “El pensamiento económico liberal arraigado a la Universidad de Chicago de corte libertaria *laissez-faire* y, por otro lado, el pensamiento económico neokeynésiano, que reconoce la existencia de fallas de mercado que se solucionan con la activa participación del Estado”. Sin embargo, estas perspectivas hoy no solo son insuficientes, sino que incluyen conocimiento generado desde otras disciplinas y áreas de la economía, entre ellas, la economía conductual. Dejar a un lado el agente económico y su dinámica, privilegiando el funcionamiento del mercado y el Estado, ha generado una visión rígida y simplista del pensamiento económico.

Desde el punto de vista de Ocón (2019), los modelos neoclásicos dieron lugar a un planteamiento específico para interpretar “los comportamientos de

los seres humanos, transformándolo conceptualmente en *Homo Economicus*: los individuos se comportan para obtener el máximo beneficio propio, a partir de la información que tengan sobre los costos y beneficios de su accionar” (p. 119). Estos modelos están basados en enfoques tradicionales desarrollados desde la economía para explicar las decisiones y el comportamiento de los agentes económicos.

Los modelos más conocidos y aceptados en el contexto académico económico son el modelo de la utilidad descontada y el modelo de la utilidad esperada. El primero es de tipo normativo y delimita el comportamiento individual durante el transcurso del tiempo. Como expresan San Martín *et al.* (2012, p. 450), es el “grado en que el valor subjetivo de un bien o monto es degradado por el rezago de su obtención”. Los costos y beneficios se encuentran distribuidos en el tiempo, de manera intertemporal, donde el agente económico debe decidir sobre el uso de los recursos y las necesidades que prioriza o renuncia.

Por su parte, el modelo de la utilidad esperada se utiliza para describir la toma de decisiones bajo incertidumbre y riesgo, empleando para ello una función de utilidad, donde los resultados van a depender de las valoraciones que realicen los agentes económicos. Su principal aplicación se ha consolidado en la teoría de juegos, aunque sus antecedentes se remontan a la paradoja de San Petersburgo de Daniel Bernoulli

en 1738. Los axiomas del modelo de la utilidad esperada son: las preferencias completas, la transitividad, la independencia y la continuidad (Barra, 2020).

Los modelos neoclásicos han abordado, de manera parcial, aspectos que la teoría clásica mantenía inamovibles, como son la preferencia intertemporal y la utilidad subjetiva. Sin embargo, los agentes económicos “están demasiado sometidos al comportamiento de la manada, a ataques de entusiasmo irracional y de pánicos injustificados” (Krugman, 2009, p. 193). En contraposición a estos modelos neoclásicos, Simon (1955) propone su conocida paradoja de la tijera, donde señala que las decisiones de los agentes económicos están condicionadas por dos elementos, como si fueran el filo de las hojas de una tijera común. Por un lado, las limitaciones cognitivas y el acceso a la información; mientras que el otro componente que limita la decisión es el tiempo, siempre finito y subjetivamente valorado por las personas. La concepción de la racionalidad limitada se ha convertido en el *leitmotiv* de todo el desarrollo teórico y metodológico de esta nueva disciplina dentro de las ciencias económicas.

La economía conductual surgió a partir de hallazgos en el funcionamiento de agentes económicos que no se ajustaban a los patrones normativos reconocidos por los modelos neoclásicos. Influyó, además, el auge de la experimentación y el trabajo interdisciplinario de sus principales exponentes como Daniel

Kahneman, Amos Tversky y Richard Thaler, entre otros autores. Los conceptos y principios teóricos y metodológicos de la economía conductual “están sustentad[os] en un sinfín de teorías y resultados empíricos procedentes de las ciencias del comportamiento que no podemos ignorar” (Miller, 2021, p. 55). Por lo tanto, la búsqueda de nuevos fundamentos explicativos de las distintas situaciones de inconsistencias, fallos y desviaciones de las decisiones y el comportamiento de los agentes económicos goza de aceptación y reconocimiento en la actualidad.

El estudio de la toma de decisiones y el comportamiento de los agentes económicos demuestra una perspectiva transversal e interdisciplinaria. “Abarca, en efecto, contenidos de un conjunto de disciplinas que se interesan por los agentes humanos en cuanto seres racionales que han de decidir, lo que supone seleccionar y elegir una opción entre varias posibles” (Bonome, 2009, p. xvii). No existe ninguna ciencia social o humana capaz de atrapar, por sí sola, la esencia, manifestaciones, regularidades y tendencias de la especie humana (Clark, 1918). Esta idea encierra una doble condición para la economía conductual: una fortaleza y un reto. Nace como un saber interdisciplinario y está llamada a mantener esta característica, rompiendo los convencionalismos de los saberes disciplinarios tradicionales.

Por tanto, la economía conductual recibe influencia de importantes avances en el conocimiento de las ciencias sociales, la comprensión del ser humano y sus manifestaciones conductuales colectivas e individuales. Aunque son mayormente conocidas las influencias de la psicología, la antropología y más reciente de las neurociencias; también la política, la jurisprudencia, la pedagogía y la sociología han aportado conceptos y métodos de investigación para integrarse dentro del conocimiento de economía conductual.

Partiendo de estos criterios teóricos es importante que la economía conductual aporte elementos para la concepción de la sociedad y las relaciones que establecen los agentes económicos en sus funciones de producir, distribuir, cambiar y consumir. La sociedad es comprendida como un entramado de complejas opciones para vivir mejor, donde el agente económico busca optimizar sus beneficios con una racionalidad acotada para el procesamiento de la información, la valoración temporal y la influencia de quienes lo rodean. La economía conductual acaba con el monopolio impuesto por la concepción de la racionalidad humana en todas las actividades económicas. Los heurísticos y sesgos cognitivos, por ejemplo, son desviaciones del comportamiento frente a un resultado normativo, que se manifiestan en inconsistencia a la hora de tomar decisiones (Kahneman, 2017; Sunstein & Thaler, 2017).

METODOLOGÍA Y DATOS

Esta investigación se realiza a partir de la aplicación del método científico con la finalidad de obtener conocimiento relevante para comprender y desarrollar la economía conductual dentro del pensamiento económico. Según su propósito, es una investigación básica pura, porque “se realiza dentro de un marco teórico para incrementar el conocimiento científico, sin la necesidad de contrastarlo con ningún aspecto práctico” (Muntané-Relat, 2010, p. 221). Por la forma de obtener la información, es una investigación de tipo documental, ya que se analiza la información aportada por otros autores que se encuentran en bases de datos académicas de reconocido prestigio. Según el nivel de conocimiento que se obtiene, es una investigación exploratoria, puesto que se persigue proponer nuevos debates y líneas de investigación para su posterior comprobación (Hernández *et al.*, 2014).

Se efectúa un estudio lógico-epistémico-prospectivo del conocimiento construido en la economía conductual y los posibles avances ulteriores. Se utiliza predominantemente el método hipotético-deductivo, que permite hacer abstracciones y explorar nuevas relaciones entre supuestos y conceptos. A medida que se analiza la información, se van planteando hipótesis y conjeturas que permitirán, en estudios posteriores, generar nuevos supuestos y constructos teóricos dentro de la economía conductual.

Es necesario hacer algunas precisiones en torno a los aspectos metodológicos de la investigación teórica en economía. Desde que Friedman (1953) postuló los supuestos de la economía contemporánea sobre la base de la epistemología y la metodología vigentes, fue definido el carácter abstracto del conocimiento económico y la utilidad de sus modelos para explicar y predecir el comportamiento de los mecanismos y relaciones económicas. Milton Friedman reconoce que los supuestos en economía deben tener la capacidad de realizar predicciones correctas, que constituyen la base para la implementación de políticas económicas eficientes. Además, enfatiza en el carácter científico del conocimiento a partir de su capacidad de anticipación, su eficacia predictiva. Sin embargo, para este autor los supuestos económicos son irreales y solo sirven para predecir fenómenos (Ivarola, 2014).

Contrario a esta postura metodológica, en economía se debe fomentar el debate conceptual que genere opciones para la creación de modelos teóricos que permitan comprender el funcionamiento de los mecanismos económicos; no basta con posibilitar la predicción solamente, como afirma Friedman. Machlup (1955) le reprocha a Friedman no haber tomado en consideración la importancia de que la teoría permita entender a los agentes económicos. Se apoya el criterio de Márquez (2004, p. 71) al considerar que “en la medida en que la teoría incorpora hipótesis de comportamiento de los agentes, estas deben

permitirnos comprender su conducta, hacerla inteligible”.

De manera específica, las investigaciones teóricas en economía conductual han sido consideradas como sensacionistas y anecdóticas, al carecer de pretensiones predictivas y generalizadoras. La economía conductual “considera que un mayor realismo de los supuestos mejorará sustancialmente las teorías y modelos económicos, tanto para explicar y predecir como para intervenir” (Ivarola, 2014, p. 10). Desde esta postura, lo verdaderamente trascendente no es conocer si es real o no el supuesto, sino si se aproxima a la realidad. Los conceptos científicos tienen que estar conectados entre sí, para mantener el carácter sistémico de la ciencia.

Por lo tanto, esta investigación sigue un cauce alternativo frente al predominio de una metodología hegemónica que se sustenta, de manera inexorable, en la observación, la estadística y el análisis del comportamiento humano y sus determinantes, prevaleciendo una perspectiva metodológica de tipo descriptiva, explicativa y empírica. Se enfatiza en la necesidad de analizar críticamente los principales postulados y presentar nuevas hipótesis y supuestos teóricos dentro de la economía conductual. Por ello se emplea una perspectiva cualitativa, teórica, analítica y deductiva.

Resulta importante para el desarrollo teórico de la economía conductual el aporte de supuestos teóricos, comprendidos como un argumento lógico, que momentáneamente pueda o no ser contrastable o medible. Los supuestos básicos en la economía conductual son generalizaciones de alto nivel, como son la racionalidad limitada de los agentes económicos, la presencia de heurísticos y sesgos cognitivos. Los supuestos específicos son generalizaciones de bajo nivel, como la aplicación de *nudges* en las finanzas, la salud pública, entre otros sectores.

RESULTADOS

A partir del análisis de la literatura se ha podido arribar a resultados sobre la importancia y las limitaciones de la economía conductual. Como todo conocimiento científico, la comprensión subjetiva y parcial de la realidad permite que algunos de sus aportes teóricos sean aceptados, compartidos y validados, mientras otros no logran cumplir con estos criterios al ser contrastados con la realidad. A continuación, se presentan cuatro supuestos básicos de la economía conductual que por su relevancia y pertinencia gozan de aceptación académica entre la comunidad científica.

La racionalidad limitada es el principal aporte epistemológico de la economía conductual (Simon, 1955; Kahneman, 2017; Sunstein & Thaler, 2017), por sus implicaciones para la teoría económica convencional, la metodología experi-

mental desarrollada y sistematizada, y la utilización en distintas áreas de aplicación como las finanzas conductuales, la política pública, el neuromarketing, etc. Ha sido una constante de todos los autores y fomenta debates académicos acerca de las características de la economía como ciencia frente al derrumbe de la concepción del *Homo Economicus*. El concepto de *Homo Economicus* reduce la complejidad y la diversidad humana, arranca las emociones y afectos, y limita la influencia de la presión grupal, la estimación temporal, la incertidumbre y los riesgos, entre otros aspectos.

La presencia de heurísticos y sesgos cognitivos (Botero & Zarama, 2010; Sunstein & Thaler, 2017; Kahneman, 2017) implica que el comportamiento esperado no será único ni válido, sino que existe una variada posibilidad de generar distintos comportamientos en el agente económico. Estos errores o anomalías producto de la integración particular de información del entorno y las posibilidades de análisis cognitivos, más o menos sistemáticos y predecibles, hacen que el comportamiento del agente se desvíe del modelo de racionalidad concebido en el arquetipo de *Homo Economicus*.

Los aciertos metodológicos como el paternalismo libertario, el paternalismo asimétrico, la arquitectura de la decisión y la teoría de *nudges* aportan un valioso reconocimiento para la economía conductual dentro de las políticas públicas y la gobernabilidad contempo-

ráneas. Esta línea ha sido desarrollada principalmente por Sunstein y Thaler (2017); sin embargo, actualmente hay una amplia variedad de experimentos que demuestran su aplicación para combatir la pobreza; disminuir el consumo de azúcar, tabaco, colas, grasas y otras sustancias nocivas que afectan la salud de la población; para aumentar la cantidad de personas donantes de órganos; disminuir los accidentes de tránsito; aumentar las jubilaciones de los pensionados; disminuir el consumo de agua y energía eléctrica, etc. Existen más de 300 unidades para la aplicación de la metodología de *nudges* en distintos niveles de gobierno por todo el mundo.

La importancia de la experimentación como alternativa metodológica, particularmente empleada para demostrar los fallos en las decisiones y el comportamiento de los agentes económicos. La experimentación, en cualquier modalidad, permite que se obtenga conocimiento relevante sobre el comportamiento y se generen nuevos debates acerca de la forma en que los agentes económicos procesan y emplean la información del entorno para tomar decisiones, así como la influencia de otros elementos subjetivos en el juicio y la elección individual y grupal.

Al reconocimiento de estos supuestos básicos concurren varios señalamientos acumulados en los últimos años. Según Gigerenzer (2015, 2020), existe un metasesgo general, que es la idea de ver sesgos y errores sistemáticos

en la mayoría de los comportamientos de los agentes económicos. Unido a ello, los resultados más mediáticos de la economía conductual son los más expuestos desde el punto de vista del rigor científico y las posibilidades de replicación, lo cual es la causa de ataques sobre la falta de credibilidad de los hallazgos científicos.

El manejo del análisis estadístico de los resultados obtenidos también ha sido objeto de crítica, debido a la manera en que se obtuvo la interpretación de los datos en algunos estudios. Varios artículos, investigaciones e incluso capítulos de libros clásicos han sido señalados con este cuestionamiento. La rigurosidad en el manejo de la información, vinculada con la necesidad de aplicar metodologías de análisis de la información de corte positivista han influido en que se persiga a cualquier costo la aplicación de métodos estadísticos para obtener significación y representatividad de los resultados.

Las herramientas metodológicas de la economía conductual no han resuelto la totalidad de los problemas económicos y sociales donde han sido empleadas. Por ejemplo, Hall y Hernández (2021) se preguntaron si la economía conductual podía ayudar a resolver el racismo estructural. Además, existen autores que no comparten la aplicación de la economía conductual para la aplicación efectiva de políticas públicas, ya que coartan las libertades individua-

les (Marlow & Abdulkadirov, 2012; Loewenstein *et al.*, 2012).

Más allá de los supuestos básicos y los señalamientos mostrados, la economía conductual presenta varias perspectivas de desarrollo teórico en su horizonte. En esta investigación se considera que la relación interdisciplinaria tiene que ser en ambas direcciones y no depender solo de conceptos de las demás ciencias sociales, sino aportar conocimientos hacia ellas. La psicología puede recurrir a los resultados de la economía conductual, frente al exceso de perspectivas académicas donde la conducta ha dejado de resultar interesante. Actualmente, la mayor relevancia en el empleo del conductismo queda reducido a su aplicación en la psicología clínica (Pérez, 2021).

Es necesario desmitificar el funcionamiento cognitivo óptimo, o sea, la racionalidad ilimitada. Los resultados de la actividad económica no deben contabilizarse a través de estimaciones del costo-beneficio, sino de la satisfacción de las necesidades y beneficios para el ser humano. Urge aportar a la comprensión de las determinantes de las decisiones y el comportamiento de los agentes económicos. Resulta importante esclarecer el planteamiento de los sistemas de razonamiento desde una perspectiva que supere el dualismo basado en la rapidez o lentitud con que se toman decisiones. La posición de dos sistemas de razonamiento provoca debates al establecer dos vías para la toma de decisiones.

Las reflexiones teóricas realizadas no agotan la totalidad del debate posible de generar; sin embargo, contribuyen a mejorar la comprensión de los supuestos y a estructurar un paradigma teórico que permita comprender mejor el comportamiento de los agentes económicos.

DISCUSIÓN

Los aportes teóricos de la economía conductual tienen que integrarse al conocimiento de la economía y de otras ciencias sociales; de igual manera, los avances en materia metodológica deben favorecer la concepción interdisciplinaria y compleja de los estudios sociales. La construcción del conocimiento desde una perspectiva conceptual y discursiva pretende captar los aciertos y proponer nuevas interpretaciones dentro de la economía conductual y posibilitar posteriores investigaciones para contrastar las evidencias empíricas.

Este conocimiento es aplicable en el marco de las relaciones y actividades económicas, y es predominantemente normativo, predictivo y tendencioso. Resulta necesario enunciar supuestos (alternativas teóricas de explicación del comportamiento del agente económico) que permitan ajustar la teoría de la economía conductual a lo que realmente ocurre en materia de decisiones y comportamiento de los agentes económicos.

La economía tradicional estudia el funcionamiento óptimo de los mecanismos económicos y las condiciones sociales

que permitan atender las necesidades de los agentes, mientras que la economía conductual, como teoría económica, se centra en el comportamiento de los agentes y su influencia en el funcionamiento de los mecanismos económicos.

La importancia de la Economía Conductual es que permite percibir las debilidades del modelo de escogencia racional, dirigiendo a los economistas hacia donde se debe mejorar y por consiguiente aumentando la utilidad de la ciencia económica e impidiendo el cuestionamiento de su categoría científica. (Botero & Zarama, 2010, p. 232)

Reconociendo el valor de este criterio, se procede a compartir el enunciado y el análisis de supuestos que pueden integrar el conocimiento de la economía conductual. Se parte de dos criterios esenciales; por un lado, la ruptura del paradigma de la racionalidad ilimitada tiene que ser el epicentro de todo aporte teórico. En segundo lugar, el conocimiento tiene que ser interdisciplinario por naturaleza y no por extensión, es decir, no se trata de captar sabiduría de otras ciencias sociales, sino que desde el estudio de los mecanismos económicos donde se inserta el agente, generar conocimiento que nazca interdisciplinario por vocación y esencia, no por sumatoria o añadidura.

A continuación, se abordan tres núcleos teóricos y metodológicos de significativa importancia dentro de la economía conductual: la concepción de la racionalidad

lidad limitada, el funcionamiento de los sistemas de razonamiento para la toma de decisiones y la experimentación para la construcción del conocimiento interdisciplinario. Los análisis generan espacios para nuevos debates, a fin de lograr sistematizar e incrementar el conocimiento teórico sobre las determinantes del comportamiento del agente económico.

A propósito de la racionalidad limitada

Abordar la racionalidad en la economía conductual puede parecer un tema trillado, sin embargo, la novedad científica dependerá de los aspectos que sean analizados. En esta investigación se partirá del análisis de la relación entre la racionalidad y las decisiones, la determinación de causas y consecuencias del comportamiento y el aporte interdisciplinario de categorías para el análisis de la racionalidad limitada.

Las decisiones son la condición primordial para que existan y funcionen las instituciones sociales. Por ejemplo, el matrimonio depende de una decisión. El mercado depende de las decisiones de los agentes en los roles de oferta y demanda. La democracia, la libertad, la política, el gobierno dependen de la decisión de votar de los ciudadanos. Su ajuste normativo posibilita predecir el comportamiento y mantener el funcionamiento de las instituciones. Si la racionalidad es comprendida

en el marco de las decisiones de los agentes económicos, es posible conjeturar que mientras más racionales sean las decisiones, más próximo a lo esperado será el comportamiento del agente económico.

Para Frank, “ser racional significa tomar decisiones de acuerdo con el criterio del coste-beneficio, es decir, realizar una actividad si y sólo si los beneficios son superiores a los costes” (2005, p. 16). La concepción de racionalidad hace que funcionen mecanismos como el mercado, que se fomente su auge y aceptación internacional. Al compartir este criterio se asume que las decisiones y los comportamientos que alejen al agente de la búsqueda de beneficio y utilidad pierden racionalidad. Entonces, ¿la racionalidad es el criterio de evaluación del comportamiento (a posteriori) o la causa de este (a priori)?

Es importante aceptar que “no se trata de que el supuesto de racionalidad sea erróneo. Lo que ocurre es que no nos proporciona una guía para entender las decisiones humanas en una diversidad de contextos cruciales que son fundamentales para el proceso de cambio” (North, 2007, p. 46). Por tanto, la racionalidad va a estar presente siempre que el agente involucre, desde una perspectiva crítica y valorativa (donde comprometa sus recursos cognitivos para procesar la información), los posibles resultados frente a una situación dada. La naturaleza propia de la decisión la hace racional en cierto

grado, a partir del dominio de la situación, conocimiento de la información, autocontrol y despliegue de potencialidades cognitivas.

Por lo tanto, en esta investigación se define la racionalidad del agente económico como el grado o nivel de utilización de todas las potencialidades cognitivas para la optimización de los resultados (beneficios, utilidades, evitar pérdidas, etc.), contando con la información suficiente y el autocontrol necesario. Es el intento más objetivo de materializar una idea, decisión, elección, pensamiento, deseo, motivación, creencia, etc. En esta definición operan cuatro elementos que deben ser esclarecidos.

Las potencialidades cognitivas en la racionalidad son comprendidas como la capacidad de integración de los procesos cognitivos básicos y superiores, que generan un estado de análisis y valoración de la situación, donde se impliquen las experiencias, vivencias y conocimientos de los agentes. Recientemente se ha investigado la escasez cognitiva. De acuerdo con Mani *et al.* (2013), esta proviene de los límites de la escasez física, que causa la reducción de la capacidad cognitiva y se traduce en una sensación que es distinta a la realidad física.

La optimización del resultado es la estimación subjetiva de los beneficios y las pérdidas producto de la decisión,

que rebasa los elementos propiamente cuantificables. Es una valoración subjetiva de las causas y las consecuencias de la decisión y el comportamiento del agente. La información suficiente se concibe como la capacidad de acceder a información significativa para el agente sobre el tema sobre el cual se decide. Mientras que el autocontrol es capacidad de mantener el esfuerzo psicológico para obtener los resultados esperados, permitiendo corregir determinados elementos dentro de la decisión.

Esta perspectiva de la racionalidad en la decisión se mantiene en la línea de la racionalidad acotada de Simon (1955) y de los creadores de la economía conductual. Sin embargo, la propuesta incluye varios elementos que resaltan por su carácter interdisciplinario y complejo en el estudio de la racionalidad de las decisiones del agente económico. Además, generan implicaciones para otros conceptos centrales de la teoría de la economía conductual, como son los heurísticos y sesgos cognitivos.

Los sesgos son “atajos simplificadores del pensamiento intuitivo” (Kahneman, 2017, p. 19). Esta categoría es explicada como fallos más o menos predecibles que alejan la conducta del agente del comportamiento esperado. A partir de los criterios propuestos con anterioridad, los heurísticos y sesgos cognitivos son perturbaciones en el procesamiento de la información que afectan la capacidad de explicar o predecir adecuadamente la

conducta, que se manifiestan a través de comportamientos que se alejan de las predicciones teóricas estándares, debido a las limitaciones del autocontrol.

Además del alcance teórico propuesto, que favorece la integración al conocimiento previo existente desde la interdisciplinariedad y la complejidad, esta propuesta encierra implicaciones metodológicas; por ejemplo, para el paternalismo libertario (Sunstein & Thaler, 2017). Desde esta visión, lo más importante no es poner por defecto la opción técnicamente más beneficiosa, sino posibilitar en el individuo la revisión de su proceso de toma de decisiones, para elevar su compromiso racional. Al asumir la imperfección del proceso de toma de decisiones, por su propia naturaleza compleja, el aumento de la racionalidad está relacionado con la oportunidad y la capacidad para realizar el autocontrol adecuado, optimizar los resultados esperados, acceder a información más significativa y desplegar todas las potencialidades cognitivas.

¿Qué implicaciones tienen estos criterios expuestos, no solo para la economía, sino para las ciencias sociales? Lo esencial no es facilitar las decisiones, sino hacerlas más comprometidas, reflexivas, en fin, racionales (desde una perspectiva interdisciplinaria y compleja). Siempre van a existir diferencias entre lo que se puede esperar y la variedad de comportamientos que puede asumir el agente económico. Los sesgos

cognitivos no son anomalías o fallos, sino simplemente perturbaciones que no fueron identificadas por el autocontrol de las decisiones.

Un tema esencial en la comprensión del funcionamiento humano en contextos o actividades económicas está relacionado con las determinantes del comportamiento. En la economía conductual ha predominado una visión que combina el papel externo de las condiciones para obtener resultados y los fallos internos. Sin embargo, se considera que estos elementos tienen que ser valorados en su justa medida. Frente a cualquier situación que conduzca a una decisión del agente económico, van a generarse las siguientes condiciones:

- a. La decisión será encuadrada, ya sea dentro de la propia situación presentada al agente (información externa) o como una construcción subjetiva personal de este (información interna). No existen decisiones en abstracto, aisladas de otras decisiones e informaciones significativas para el agente, pero el rol activo del agente económico, la complejidad del proceso, así como la dificultad para definirlo *a priori*, generan un entorno complejo de la decisión.
- b. El agente creará una escala de valoraciones con puntos de referencias relativos e incompletos. Emplea sus referencias propias y la información relevante que sea capaz de captar del entorno. En muchas personas los cri-

terios referenciales pueden ser muy similares, por lo que es posible que tomen las mismas decisiones.

- c. El funcionamiento de los heurísticos y sesgos cognitivos no es simple. La interpretación extendida en economía conductual es que las fallas operan una por una, en cada situación. No obstante, se considera que existe paralelismo y superposición de los heurísticos y sesgos cognitivos, partiendo del criterio de que estos no son estructuras rígidas, sino contenidos que se activan frente a las situaciones concretas.

La economía conductual clásica abusó del criterio de la actuación aislada de los sesgos cognitivos. En esta investigación se considera que pueden actuar de manera simultánea, lo que dificulta su clasificación. “Existen más de 200 sesgos identificados conductuales en la actualidad con poca o nada sistematización y al poner el foco en estos sesgos, se omite referirse al comportamiento humano en general, que debería ser el centro de la investigación” (De Benito, 2018, p. 19).

Los sesgos se insertan en los circuitos de racionalidad, por tanto, existe paralelismo y superposición, pero debe existir un control que garantice que sean detectados. Los mecanismos como el paternalismo libertario buscan que el sesgo mantenga su prevalencia. Este elemento no ha sido abordado con suficiente profundidad en la economía conductual, lo que ha generado la idea

de que los heurísticos y sesgos cognitivos operan de manera individual. Se considera que los sesgos no actúan de manera aislada, sino que se integran en la decisión para producir un nodo de contenido subjetivo.

Sobre el sistema dual de razonamiento

Otro elemento aceptado en la teoría de la economía conductual es el sistema dual de razonamiento (Kahneman, 2017; Sunstein & Thaler, 2017). Para comprender la importancia de este aspecto, se presentan dos criterios de autores relevantes en materia de economía conductual. Según Miller (2021):

Uno de los intentos más elaborados de unificación de este conjunto de teorías es el sistema dual desarrollado por Kahneman, donde propone que el pensamiento y la toma de decisiones humanas puede ser descrito a través de dos sistemas: el “Sistema 1” se encargaría de las decisiones rápidas, automáticas y emocionales y el “Sistema 2” de las decisiones lógicas y conscientes. (p. 49)

Por su parte, el propio Kahneman (2017) reconoce que

El Sistema 1 opera de manera rápida y automática, con poco o ningún esfuerzo y sin sensación de control voluntario. El Sistema 2 centra la atención en las actividades mentales esforzadas que lo demandan, incluidos los cálculos complejos. Las operaciones del Sistema 2 están a menudo asociadas a la expe-

riencia subjetiva de actuar, elegir y concentrarse. (p. 21)

Dos elementos resaltan en este supuesto del sistema dual de razonamiento. En primer lugar, es un pilar teórico de la economía conductual, que contribuye a la concepción de la racionalidad limitada. En segundo lugar, queda clara su importancia y novedad frente a la postura del *Homo Economicus*. Su descubrimiento sirvió para acabar con la tiranía simplificadora de la racionalidad como único sistema de razonamiento.

La economía conductual sostiene un diseño dualista del comportamiento del agente económico, atractivo desde el punto de vista práctico, pero cada vez más cuestionado e incluso rechazado desde el punto de vista epistemológico. Pensar que en un sujeto habitan dos sistemas de razonamiento es admitir el dualismo cartesiano, el positivismo lógico y el reduccionismo metodológico. La economía conductual no puede ser monista ni dualista, su esencia tiene que ser compleja e interdisciplinaria.

Las objeciones que se plantean contra este supuesto teórico de la economía conductual, tienen carácter parcial, por lo tanto, no se cuenta con suficiente evidencia teórica o empírica para realizar una transformación radical de este supuesto, pero sí es posible proponer algunas conjeturas al respecto. Los principales criterios de diferenciación entre los sistemas 1 y 2 se basan en la velocidad de respuesta del agente

económico, lo cual puede estar determinado por múltiples factores de carácter subjetivo.

Esta situación se debe a la falta de control sobre los procesos cognitivos. A mayor control sobre el proceso de decisiones, resultados más racionales, pero a la vez, más lento porque participan mayores componentes cognitivos y estructuras cerebrales, se busca de manera más exhaustiva información relevante, etc. Vale la pena cuestionar: ¿Por qué el Sistema 2 es más lento que el Sistema 1? La respuesta a esta pregunta podría ser:

- Busca más alternativas de solución,
- realiza comparaciones,
- establece controles previos a la ejecución,
- representa mentalmente el resultado,
- genera estados emocionales a partir de estos resultados esperados, entre otras posibles causas.

Se reconoce que los mecanismos mentales toman atajos o soluciones mecanicistas a los distintos problemas; sin embargo, las manifestaciones de estos en el comportamiento del agente económico dependen de la disminución del autocontrol. La lentitud del comportamiento más racional puede estar dada por la presencia de un mayor autocontrol. Por tanto, cualquier tipo de sesgo cognitivo, asociado a la rapidez de respuesta, es un tipo de comportamiento, no es la explicación del comportamiento

en sí misma. La forma en que la racionalidad está presente en el comportamiento va a depender, en cierta medida, del papel del autocontrol del resultado. La naturalidad del sesgo cognitivo ha garantizado los mecanismos de subsistencia de la especie humana, sobre todo por la rapidez en la respuesta ante situaciones inciertas y riesgosas.

Por tanto, la existencia del sistema dual de razonamiento sirvió para atacar el modelo de *Homo Economicus*, pero se encierra en el dualismo y el reduccionismo metodológico. Lo que se denomina sistemas 1 y 2, no es más que la expresión comportamental basada en la velocidad de respuesta y la presencia de criterios de racionalidad conductual. Desde una perspectiva compleja e interdisciplinaria es posible superar esta visión dualista sin afectar la crítica a la racionalidad ilimitada. Las respuestas no serán dos solamente ni las justificaciones serán similares para las que coincidan, depende de la unidad entre los componentes externos e internos del agente económico.

Sobre la experimentación

La metodología aplicada en la economía conductual es otro elemento diferenciador de la economía convencional. La experimentación sostiene la novedad y la validez interna de las principales investigaciones comportamentales, si bien la validez externa ha sido ampliamente criticada. Este

enfoque metodológico emplea la observación y técnicas experimentales (de laboratorio y de campo) para comprender los fenómenos sociales, poniendo a prueba hipótesis a partir del trabajo organizado con grupos y variables controladas (Brañas-Garza & Paz, 2011).

A la experimentación se le atribuye la relación con el método de investigación de las ciencias médicas, sin embargo, es necesario apuntar que en los principales estudios de psicología se aplicó el método clínico, no solo por parte de Freud, sino por Skinner, el creador del neoconductismo (Pérez, 2021). El sentido de esta idea es resaltar que los aportes interdisciplinarios de la psicología a la economía conductual superan los elementos teóricos al proponer alternativas metodológicas válidas.

La economía experimental no es un campo nuevo, sus orígenes se pueden remontar al estudio de Daniel Bernoulli en 1783, que concluyó en la llamada Paradoja de San Petersburgo. Actualmente, influye en los estudios de pobreza y en el diseño, aplicación y evaluación de políticas públicas (Sunstein & Thaler, 2006, 2017). El valor esencial dentro de la economía se asocia con la ruptura del paradigma positivista, pues brinda alternativas para la realización de investigaciones que aporten a la comprensión de los principales problemas económicos desde una postura más sensible y comprometida.

La experimentación es, para la economía conductual, otro elemento diferenciador y novedoso, a la vez, que le confiere particular significado al conocimiento que se obtiene, ya que procede de prácticas y situaciones generadas, donde se pueden captar con mayor exactitud los condicionantes de las decisiones sin que se originen interpretaciones previas basadas en la racionalidad. Aplicar la experimentación permite reconocer las diferencias en cuanto a las potencialidades cognitivas y el autocontrol, lo cual posibilita el control de determinadas variables que influyen en las decisiones de los agentes económicos.

CONCLUSIONES

En esta investigación se ha debatido sobre la concepción de la racionalidad como norma, propuesta por la economía convencional a través del funcionamiento de los mecanismos económicos; y la racionalidad como excepción, evocada por la economía conductual para romper con el paradigma del *Homo Economicus*. Resulta relevante complementar el supuesto de la racionalidad limitada con una perspectiva de la racionalidad como una condición compleja, integrada de manera dinámica por aspectos como potencialidades cognitivas, optimización del resultado, información suficiente y autocontrol.

Los criterios anteriores afectan varios supuestos dentro de la teoría de la economía conductual. La óptica de análisis

de los heurísticos y los sesgos cognitivos se puede ver influenciada por estos criterios sobre la racionalidad como condición compleja. La decisión siempre será encuadrada, aplicando escalas valorativas propias, dependientes de la información y funcionando como un contenido y no como una estructura estática predeterminada.

El sistema dual de razonamiento defendido por la economía conductual es un arquetipo para la clasificación dualista de los comportamientos del agente económico. La lentitud en las decisiones se debe al aumento del autocontrol, implicación afectiva y emocional del agente, comparaciones, búsqueda de nuevas alternativas, entre otros. Se considera que no se pueda afirmar que sean dos sistemas, sino uno complejo donde los elementos reflexivos y de autocontrol hacen que la rapidez de la respuesta sea menor.

La experimentación debe contribuir a la confirmación de los supuestos teóricos de la economía conductual. Este método permite el estudio de las decisiones y el comportamiento del agente económico en su contexto o en situaciones que generan un acercamiento a la realidad. El predominio de la experimentación mantiene el avance del conocimiento en materia de economía conductual sin recurrir a posiciones positivistas o relativistas, sino que debe conservar el carácter científico en la obtención de conocimiento y la evaluación de prácticas de intervención comportamental.

AGRADECIMIENTOS

Los autores desean agradecer al equipo editorial de la *Revista Apuntes del Cenes*, así como a los evaluadores anónimos, por su contribución a la calidad del artículo a través de sus comentarios y sugerencias.

FINANCIAMIENTO

Investigación financiada mediante beca de investigación de la Fundación Universitaria Behavior & Law.

DECLARACIÓN DE CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses.

CONTRIBUCIÓN DE LOS AUTORES

Armenio Pérez Martínez realizó el diseño de la investigación, participó en el análisis de la información y la redacción del artículo científico.

Aimara Rodríguez Fernández colaboró en el diseño de la investigación, participó en el análisis de la información y la redacción del artículo científico.

REFERENCIAS

- [1] Barra, R. (2020). *La teoría de la utilidad esperada: descubriendo su realismo y veracidad en el entorno empresarial peruano* [Tesis de Doctorado en Gobierno de Organizaciones]. Universidad de Piura, PAD-Escuela de Dirección, Lima, Perú. <https://hdl.handle.net/11042/4740>
- [2] Bonome, M. G. (2009). *La racionalidad en la toma de decisiones: análisis de la teoría de la decisión de Herbert A. Simon*. Netbiblo.
- [3] Botero, M. P., & Zarama, S. (2010). La economía conductual: tendencia actual en el análisis económico del derecho. *Universitas Estudiantes*, (7), 215-234. <https://bit.ly/3AAHOSR>
- [4] Brañas-Garza, P. & Paz, M. (2011). Economía experimental y del comportamiento. *Papeles del Psicólogo*, 32 (2), 185-193. <https://www.redalyc.org/pdf/778/77818544008.pdf>
- [5] Camerer, C., Lowenstein, G., & Rabin, M. (2004). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press.
- [6] Cifuentes Gómez, C., Delgado Ruiz, S. T., & González, J. I. (2021). El comportamiento económico desde la perspectiva biológica y psicológica. *Apuntes del Cenes*, 40(72), 17–43. <https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n72.2021.12474>
- [7] Clark, J.M. (1918). Economics and Modern Psychology. *Journal of Political Economy*, 26(1), 1-30. <https://www.jstor.org/stable/pdf/1820785.pdf>
- [8] De Benito, L. (2018). *Una propuesta behavioral para estructurar productos de ahorro a largo plazo en España*. Facultad de Derecho. Repositorio Universidad de Comillas. <https://bit.ly/3uQCFHb>
- [9] Frank, R. (2005). *Microeconomía y conducta* (5.ª ed.). McGraw-Hill.
- [10] Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press.
- [11] Gigerenzer, G. (2015). On the Supposed Evidence for Libertarian Paternalism. *Review of Philosophy and Psychology*, 6, 363-383. <https://doi.org/10.1007/s13164-015-0248-1>
- [12] Gigerenzer, G. (2020). ¿Cómo explicar el comportamiento? *Topic in Cognitive Science*, 12(4), 1363-1381. <https://doi.org/10.1111/tops.12480>

- [13] Hall, C.C. & Hernández, M. (2021, 21 de junio). *Breaking the Silence: Can Behavioral Science Confront Structural Racism?* Behavioralscientist.org <https://behavioralscientist.org/breaking-the-silence-can-behavioral-science-confront-structural-racism/>
- [14] Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M.P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). McGraw-Hill Education. <https://bit.ly/39NYjjt>
- [15] Ivarola, L. (2014). Realismo de los supuestos en economía: un análisis bajo la lógica de los procesos socioeconómicos. *HYBRIS, Revista de Filosofía*, 5(2), 7-26. <https://zenodo.org/record/12908#.Yg0bD-jMLIU>
- [16] Kahneman, D. (2017). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debolsillo.
- [17] Krugman, P. (2009). ¿Cómo pudieron equivocarse tanto los economistas? *Apuntes del Cenes*, 28(47), 185-194. <https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/87>
- [18] Loewenstein, G., Asch, D.A., Friedman, J.Y., Melichar, L.A., & Volpp, K.G. (2012). Can Behavioural Economics Make Us Healthier? *British Medical Journal*, 344, e3482. 10.1136/bmj.e3482
- [19] Machlup, F., (1955). The Problem of Verification in Economics. *The Southern Economic Journal*, 22(1), 1-21. <https://doi.org/10.2307/1054005>
- [20] Mani, A., Mullainathan, S., Shaler, E., & Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*, 341(6149), 976-980. <https://bit.ly/3FFfHpz>
- [21] Marlow, M.L. & Abdulkadirov, S. (2012). Can Behavioural Economics Combat Obesity? *Regulation, Summer 2012*, 14-18. <https://bit.ly/3mQ10tt>
- [22] Martínez-Echevarría, M.A. (2005). Una antropología para el agente económico. En R. Rubio *et al.* (Eds.), *Estudios de teoría económica y antropología* (pp. 513-533). Unión Editorial. <https://bit.ly/3iptbfe>
- [23] Márquez, G. (2004). Dos cuestiones insuficientemente debatidas acerca de los supuestos en economía. *Análisis Filosófico*, 24(1), 59-81. <http://www.scielo.org.ar/pdf/anafil/v24n1/v24n1a03.pdf>
- [24] Miller, L. (2021). Economía del comportamiento, políticas conductuales y nudges. *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, 25, 46-57. <https://doi.org/10.24965/gapp.i25.10866>

- [25] Muntané-Relat, J. (2010). Introducción a la investigación básica. *RAPD Online*, 33(3), 221-227. <https://www.sapd.es/revista/2010/33/3>
- [26] North, D. (2007). *Para entender el proceso de cambio económico*. Norma.
- [27] Ocón, A.L. (2019). Educación, conocimiento y poder: debates lógicos-epistémicos y enfoques alternativos respecto de la naturaleza humana. *Revista Anacronismo e Irrupción*, 9(16), 113-147. <https://bit.ly/3AyGU9n>
- [28] Pérez, M. (2021) ¿Qué nos importa Skinner, treinta años después? *Papeles del Psicólogo*, 42(1), 10-25. <https://doi.org/10.23923/pap.psicol2020.2940>
- [29] San Martín, R., Isla, P. & Melis, C. (2012). Preferencia temporal en el cerebro: una revisión crítica de las contribuciones de la neuroeconomía al estudio de la elección intertemporal. *El Trimestre Económico*, 79[2](314), 449-473. <https://bit.ly/3oVIf0N>
- [30] Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- [31] Sunstein, C. R., & Thaler, R. H. (2006). El paternalismo libertario no es un oximoron. *Derecho & Sociedad*, (27), 159-182. <https://bit.ly/3BEOqky>
- [32] Sunstein, C. & Thaler, R. (2017). *Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*. Penguin Random House Grupo Editorial.