

La psicología en la economía

6 de noviembre de 2017

El ganador del premio Nobel de Economía de este año, Richard Thaler de la Universidad de Chicago, fue una elección polémica: Thaler es conocido por su búsqueda de la economía del comportamiento, que es el estudio de la economía desde la perspectiva de la psicología. Para muchos, la idea de que la investigación psicológica debe ser parte de la economía ha generado grandes debates durante años.

¿Qué es la economía del comportamiento?

El campo de la economía del comportamiento combina conocimientos de psicología y economía, y proporciona 'insights' valiosos sobre las personas que no se comportan en su propio beneficio. La economía del comportamiento proporciona un marco de análisis para comprender cuándo y cómo las personas cometen errores. Los errores sistemáticos o los sesgos se repiten de forma predecible en circunstancias particulares. Las lecciones de la economía del comportamiento se pueden usar para crear entornos que empujen a las personas hacia decisiones más sabias y vidas más saludables.



Esta rama de la economía surgió en el contexto del enfoque económico tradicional conocido como modelo de elección racional. Se supone que la persona racional analiza correctamente los costos y beneficios de sus decisiones o acciones, y calcula las mejores opciones para sí mismo. Se espera que la persona racional conozca sus preferencias (presentes y futuras), y nunca cambie de idea entre dos deseos contradictorios. Tiene un autocontrol perfecto y puede contener los impulsos que pueden impedirle alcanzar sus objetivos a largo plazo. La economía tradicional usa estos supuestos para predecir el comportamiento humano.

En contraste, la economía del comportamiento muestra que los seres humanos reales no actúan de esa manera. Las personas tienen capacidades cognitivas limitadas y una gran cantidad de problemas para ejercer el autocontrol. Las personas a menudo toman decisiones que tienen una relación mixta con sus propias preferencias. **Tienden a elegir la opción que tiene el mayor atractivo inmediato a costa de la felicidad a largo plazo, como consumir drogas y comer en exceso.** Están profundamente influenciados por el contexto y, a menudo, tienen poca idea de lo que les gustaría lograr el próximo año o incluso mañana. Como afirma Daniel Kahneman (Premio Nobel de Economía), «parece que la economía tradicional y la economía del comportamiento están describiendo dos especies diferentes».

La economía del comportamiento muestra que somos seres humanos excepcionalmente inconsistentes y falibles. Elegimos un objetivo y luego actuamos con frecuencia contra él, porque el problema de autocontrol no nos permite implementar nuestros objetivos.

¿Qué busca identificar?

Por lo tanto, la economía del comportamiento rastrea estos errores de decisión en el diseño de la mente humana. Los neurocientíficos argumentan que la mente consiste en muchas partes diferentes (procesos mentales), cada uno operando por su propia lógica. Thaler, en su libro "Misbehaving" observa que el cerebro está mejor representado por una organización de sistemas que interactúan entre sí. Una idea clave es que el cerebro es una suerte de democracia. Es decir, no hay un tomador de decisiones dominante. **Aunque el objetivo conductual de un individuo puede afirmarse como maximizar la felicidad, alcanzar ese objetivo requiere contribuciones de varias regiones cerebrales.**

La economía del comportamiento intenta integrar la comprensión de los psicólogos del comportamiento humano en el análisis económico. En su libro, Thaler sugiere formas en que los responsables de las políticas pueden estructurar los entornos para facilitar mejores elecciones.

Pensiones como ejemplo

Los análisis sobre los ahorros para la jubilación son probablemente la historia de mayor éxito de los economistas de la conducta. Es un problema prototípico de la economía del comportamiento, porque ahorrar para la jubilación es cognitivamente difícil: calcular cuánto ahorrar y requiere sacrificios y autocontrol. Estas son dos de las cosas más importantes que quedan fuera de la economía tradicional. La suposición de que todos sabrán cuánto tienen que ahorrar y que luego, simplemente, implementarán su decisión, es obviamente absurda.

¿Cuáles son las conclusiones de Thaler? Para los economistas, si las personas no están ahorrando lo suficiente para la jubilación, es su culpa. Según el Nobel, "La lección de la economía del comportamiento es que la gente solo ahorra si es automático [obligatorio]. Si la gente simplemente guarda lo que queda a fin de mes, esa es una receta para el fracaso. Y [los hacedores de políticas] podemos ayudar. Mi lema es que si quieres ayudar a las personas a lograr algún objetivo, hazlo fácil. Y sí, todos los trabajadores deberían poder ahorrar para la jubilación mediante deducciones de nómina.

Simplemente no hay excusa para no hacer algo como una IRA automática o un myRA [un plan de jubilación patrocinado por el gobierno para las personas cuyos empleadores no ofrecen uno]."

Una vida de contradicciones

En resumen, el mensaje de la economía del comportamiento es que los humanos están destinados a cometer errores de juicio y necesitan un empujón para tomar las decisiones que les sean más beneficiosas a largo plazo. Este enfoque que impulsó Robert Thaler complementa y mejora el modelo de elección racional, ya que nos brinda un análisis multidisciplinario que se acerca más a la realidad y que tiene el potencial de transformar las políticas públicas y cómo se manejan las decisiones empresariales y personales. [Lampadia](#)