

Los estudios del comportamiento, ¿una revolución científica?

escrito por Juan Pablo Trujillo

En los últimos años se ha multiplicado alrededor del mundo el interés por los estudios del comportamiento y su aplicación en políticas públicas. Si la paz de Westfalia fue el “acta de nacimiento del Estado moderno”, el informe “Mente, Sociedad y Conducta” del Banco Mundial publicado en 2015 cumplió un papel similar en instalar los conocimientos de las ciencias del comportamiento como un enfoque de política pública. El informe recoge principalmente los trabajos de Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler y Gerd Gigerenzer sobre la conducta humana y extiende una serie de recomendaciones para diseñadores de política.

Los estudios del comportamiento en general, y la economía del comportamiento en particular, amplían la visión neoclásica económica sobre los individuos que fue hegemónica durante buena parte del siglo XX. De acuerdo con los neoclásicos la conducta humana se explica exclusivamente por el egoísmo, el interés propio, y la maximización del beneficio. Los seres humanos somos egoístas en búsqueda constante de nuestro propio beneficio. De acuerdo con Francis Edgerworth: “el primer principio de la economía es que cada agente está movido sólo por su propio interés”.

Para Thaler, Kahneman y compañía este supuesto neoclásico de la conducta como egoísta y maximizadora de beneficios a toda costa puede tener cierta utilidad en los modelos que trataron de formalizar la teoría del equilibrio general durante el siglo XX, pero es insuficiente para describir el comportamiento humano por fuera de las modelaciones con supuestos rígidos y estables. Según explica Thaler 2016, en economía se presenta una tensión entre su función prescriptiva y descriptiva. La primera responde a la necesidad de que la economía explique el comportamiento óptimo de los agentes económicos y los mercados; la segunda refiere a la importancia que como disciplina revele el

comportamiento real de las personas. Los problemas resultan cuando estas dos funciones se superponen y se asume que el comportamiento humano bajo ciertos supuestos en un modelo es el mismo que en la vida real.

Los estudios del comportamiento objetan esta visión restrictiva del comportamiento defendida por muchos neoclásicos y la alimentan con conocimientos provenientes principalmente de la psicología, pero también de la sociología, la antropología y la ciencia política. Las personas no son entonces ese homo economicus egoísta guiado exclusivamente por el interés propio. Son, más bien, homo sapiens que tienen sesgos y heurísticos, que cometen errores, que algunas veces son egoístas, pero que la mayoría de veces son cooperativos. Que les interesa el bienestar de las otras personas en ocasiones incluso más que el de ellos mismos. Que tienen sentimientos morales que son decisivos cuando toman decisiones.

Lo anterior no supone un cambio de paradigma en economía. Los economistas clásicos, en especial Adam Smith, eran muy conscientes de que la conducta humana sobrepasaba el egoísmo y la maximización del beneficio. Smith sabía que cuestiones como la aversión a la pérdida determinaban el comportamiento de las personas. Lo novedoso más bien, dirían Herbert Simon y Richard Thaler, es esa visión del homo economicus. Pensar el comportamiento por fuera del egoísmo y la maximización del beneficio, como apunta Thaler, más que una revolución es una vuelta al pasado.

Otros escritos de este autor: <https://noapto.co/juan-pablo-trujillo/>