



[2019]

Puente Académico

6 ideas para entender cómo piensa un economista conductual

Dedicación

Claridad
Expositiva

Calidad
Técnica

Exhaustividad



UNR Universidad Nacional de Rosario



OBSERVATORIO
ECONÓMICO SOCIAL UNR



6 ideas para entender cómo piensa un economista conductual

Informes del Observatorio UNR N° 46

Puente Académico N° 15 – marzo de 2019

Autor/es:

- Germán Adolfo Tessmer | german.tessmer@unr.edu.ar | ORCID 0000-0002-3827-7027

Responsabilidad editorial:

- Germán Adolfo Tessmer

- ISSN (serie Informes del Observatorio UNR): 2683-9067

- ISSN (sub-serie Puente Académico): 2683-9091

- Palabras Clave: Economía Conductual, Costo de oportunidad, Sesgo, Incentivos

- Clasificación JEL: D11, D61



Esta obra está licenciada bajo la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-Compartir Igual 4.0 Internacional.

Para ver una copia de esta licencia, visita <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>.



Universidad Nacional de Rosario (UNR)

Vicerrectoría

Observatorio Económico Social | UNR

<https://observatorio.unr.edu.ar/>

ISSN (página web) 2683-8923

Córdoba 1814 - Rosario, Argentina (S2000AXD)

+54 9 341 4802620 / Interno 147

observatorioeconsocial@unr.edu.ar



Contenidos

Entendiendo la economía conductual	3
1. Para un economista sincero, todo tiene un costo... pero nuestra conducta tiende a engrosarlo	3
2. Las pérdidas se sienten más que las ganancias	4
3. No sé lo que quiero, pero siento que lo quiero ya	4
4. Lo que es deseable en el corto plazo, puede ser malo para el futuro (y viceversa).....	5
5. Muchas discusiones se solucionan midiendo, pero cuando no se puede medir, ya se pueden hacer experimentos	6
6. Los incentivos importan, y a veces grandes impactos se pueden lograr con un pequeño empujón	7



Entendiendo la economía conductual

En la edición anterior de Puente Académico, presentamos una nota con 6 ideas básicas que supusimos se encuentran presentes en la caja de herramientas básicas de un economista. Indudablemente, el título era del todo ambicioso, (¿por qué seis y no siete?, ¿por qué esos conceptos y no otros?) y posiblemente sujeto a objeciones desde otras escuelas de pensamiento, o incluso desde otros enfoques o ramas de la economía. Un ejemplo rápido: en los medios (y también en la academia) se suele dar mayor importancia a conceptos de carácter macroeconómico, sin mayor conexión con los de carácter micro, que son los que dan cuenta de las decisiones que toman las personas.

Pero el problema tampoco es tan simple, sencillamente no hay una única microeconomía. Justamente, uno de los enfoques alternativos que se ha ido ganando espacio a fuerza de publicaciones, y prueba empírica, es el que se ha denominado como **economía conductual**. En esta rama se desarrollan un cuerpo de explicaciones más realistas sobre el comportamiento efectivo de los agentes económicos. Esto contrasta con la corriente principal que propone como modelo al agente racional; personas que actúan basadas en cálculos de comportamiento óptimo, sopesando costos y beneficios de cada decisión económica que toman. Por el contrario, bajo supuestos conductuales, la racionalidad pierde terreno en el dominio de las decisiones, para dar paso a la intuición, a influencias del entorno, sesgos cognitivos, dotaciones, status quo, autocontrol, valores, procesos de aprendizaje, y más.

Lo interesante de esta época, es que el debate está abierto y en plena construcción entre argumento, contra-argumento y prueba. Además, los conceptos de microeconomía, al tratarse en gran parte de los factores que influyen en nuestros procesos de toma de decisión, resultan ser más intuitivos que los fenómenos macroeconómicos. Aprovechando la edición anterior, en este artículo quisimos exponer 6 puntos básicos de la economía conductual, que –en la medida de lo posible– contesten a los [6 puntos anteriores](#). Al fin y al cabo, la economía es la única ciencia en donde dos personas pueden ganar el premio nobel en completa contradicción uno con el otro, en un período no menor a 5 años.

1. Para un economista sincero, todo tiene un costo... pero nuestra conducta tiende a engrosarlo

En el artículo anterior, se afirmaba que “en el corazón del análisis económico late una decisión”. ¿Qué significa esto? Que ante un determinado contexto una decisión tomada por un agente necesariamente implica la comparación entre al menos dos alternativas. En otras palabras, cuando se opta por hacer “algo”, inevitablemente se deja de realizar “otra cosa”. ¿Cuál? Aquella mejor alternativa a la que se renuncia cuando hace una elección, se denomina **costo de oportunidad**. El costo de oportunidad de leer esta nota puede llegar a ser dormirse una siesta. A menos que esté usando la lectura para dormirse, en cuyo caso la alternativa sería otra cosa: que el artículo se ponga interesante (quizás).

La existencia de **efectos dotación**, complica enormemente este cálculo. En términos conductuales, la valoración que realiza un agente sobre un bien, cambia si éste es o no de su propiedad. Si algo es mío, automáticamente vale más para mí que para el mercado. A fuerza de ser redundante, el efecto dotación suma un plus de valor al bien del cual un agente es propietario, el cual ya no puede ser valuado por el sistema de precios. Dada esta asimetría, el cálculo de valor se trastoca, al no poder imputarse un costo de oportunidad a precios de mercado.



Todo parece indicar que **Marie Kondo**, la aclamada gurú del orden, ha sabido explotar muy inteligentemente el efecto dotación. En los experimentos que se han realizado para la demostración del efecto, se muestra que la mayoría de las personas tiene la tendencia a quedarse con lo que ya tienen. Donar, tirar o incluso vender algo, se constituye como una pérdida; a menos que exista una razón fuerte para cambiar. En el caso del [reality show de Kondo](#), la razón para cambiar es lograr una vida más armónica. Pero la receta de Kondo, no consiste en explicar conceptualmente o en juzgar si determinada familia acomoda su casa desastrosamente o no. Por el contrario, la receta consiste en crear rituales y enseñar por sentimientos. Una fórmula que parece ser más efectiva para lidiar con los efectos dotación que la fría razón calculadora del enfoque tradicional, que por lo demás le va a dar una respuesta obvia: si está dentro de sus preferencias que su casa está desordenada, ordénala; condicional a sus limitaciones de tiempo para hacerlo. Sino, lo más probable es que usted ya haya encontrado su propio óptimo de desorden.

2. Las pérdidas se sienten más que las ganancias

Un concepto fuertemente relacionado con el anterior, es la idea de **aversión a las pérdidas**. Es uno de los conceptos fundamentales, y también fundacionales de la economía conductual, que muestra que existe una asimetría entre la forma en que valoramos las pérdidas en relación a las ganancias. Por ejemplo, para compensar la pérdida de \$100 se necesitan ganar \$200. En otras palabras, la utilidad que reporta ganar \$100 es mucho menor que la desutilidad de perder \$100.

El concepto es fundamental por varios aspectos. El primero es sutil. Si lo que está en juego son ganancias o pérdidas, lo que implícitamente se está afirmando es que la gente reacciona a cambios (del flujo de dinero) más que a niveles absolutos (de riqueza). Pensemos en un jugador de fútbol multimillonario, como puede ser **Lionel Messi**. Un pobre mortal como usted o yo, podría preguntarse que motiva a una persona con una abultada chequera a seguir trabajando. Al fin y al cabo, dispone de una riqueza lo suficientemente grande para no tener que trabajar nunca más, cubriendo elevados costos de nivel de vida. Si se dispone de un patrimonio neto de aproximadamente € 230 millones, bajo el modelo de análisis económico tradicional € 100 mil adicionales no parecerían aportar mayor utilidad. Sin embargo, Messi sigue jugando porque -de nuevo- lo que se tiene en cuenta es la ganancia y no la riqueza acumulada.

El otro motivo es más explícito, si los agentes son adversos a las pérdidas, y se complementa con el efecto dotación, estamos ante la presencia de **sesgos de statu quo**. Si ante cualquier cambio que no ofrezca una contraprestación fuerte, este se percibe como una pérdida, entonces los agentes terminan siendo reacios al cambio. Lo dado se toma de punto de referencia, creando un impulso a ser conservadores. Algo que nuestra sabiduría popular ha inmortalizado con el refrán “más vale malo conocido, que bueno por conocer”, y que actúa aún en contra de nuestros propios intereses.

3. No sé lo que quiero, pero siento que lo quiero ya

Es una frase harto repetida que la **economía** es la ciencia de la escasez. Veámoslo en este ejemplo: por el momento, dado que se tiende a subestimar el problema ambiental, un diamante vale más que mil de litros de agua. Naturalmente, el agua resulta indispensable para la supervivencia humana, mientras que un diamante no. Sin embargo, que el valor del diamante sea tan elevado radica en su **escasez relativa**. Y como dijimos en el primer punto, en una economía de mercado la valoración de un bien se encuentra mediada por el sistema de precios: si algo es caro, es porque vale más.



Un lector avisado nos podrá increpar que muchas veces el precio lo fijan unas pocas empresas, que no necesariamente refleja su escasez relativa, sino su poder de mercado. En el artículo anterior también comentábamos las dificultades que presenta este concepto central para la economía. Pero para los fines de esta nota, nos vamos a focalizar en remarcar que tanto la idea de escasez, como los problemas de aplicación mediante el sistema de precios, eran de **carácter objetivo**.

Los economistas conductuales no desechan este concepto, ni sus dificultades; pero también tienen en cuenta los efectos de la **escasez subjetiva** en las decisiones de las personas. ¿Qué se entiende por esto? Tener menos de lo que se percibe como necesario. El hallazgo de estos estudios, es postular que existe una lógica común de la escasez que funciona capturando la atención de quién la siente (o padece), cuando focaliza excesivamente sus pensamientos en ello. Un aspecto interesante de este concepto, es que la idea aplica para todas las personas con independencia de su riqueza.

Pensemos en un médico con altos ingresos, pero poco tiempo para su vida personal. La experiencia de escasez no va a ser de recursos, pero sí de tiempo para –supongamos- dedicar a su familia. Ahora bien, ¿qué implicancias tiene la **captura**? Una alteración completa de la experiencia y una reducción de la capacidad en la toma de decisiones. Quien siente que no tiene tiempo para nada, focaliza sus pensamientos en el tiempo que se le escapa. ¿Cuáles son los efectos? Pérdida de perspicacia, anulación de pensamientos innovadores y pérdida de autocontrol.

De esta forma, la captura de la atención funciona focalizando la atención, pero de una forma tan centrada en una carencia, que se paga un costo perdiendo capacidad de cálculo global. El ejemplo que dimos de una persona con poco tiempo, fue uno amable. Pensemos ahora que sucede con una persona en **situación de pobreza**. Si la escasez de recursos captura su atención, se anula la capacidad de tener pensamientos innovadores y la capacidad de crear soluciones para salir (o aliviar) de esa situación penosa. La pérdida de autocontrol no permite el ahorro pequeño necesario –por ejemplo- para reemplazar la pieza de una herramienta rota por una nueva: una máquina de coser o un horno para hacer pan; con lo cual el círculo vicioso de la pobreza se refuerza. Si la escasez subjetiva tiene una estructura común que determina el campo de decisiones de una persona, culpar a un pobre por su situación es un brutal error conceptual.

4. Lo que es deseable en el corto plazo, puede ser malo para el futuro (y viceversa)

En el artículo anterior mencionábamos que un buen economista debe contemplar cómo se distribuyen los **efectos en el tiempo** de una acción o medida. Por ejemplo, y en un esquema muy simplificado, una emisión monetaria brusca que no sea descontada inicialmente por el mercado, puede llevar a un breve período de bonanza en el corto plazo que, si no genera un estímulo para el aumento genuino de la producción, deriva en un pico inflacionario en el mediano plazo. Así, lo que se estima bueno en el presente, puede traer efectos negativos en el tiempo. Sin embargo, y cómo el lector abra notado, todos los efectos esperados se derivan de un **cálculo racional**.

Aplicando este esquema a los cálculos en el tiempo que realizan los agentes, el pensamiento económico tradicional afirma que éstos tienen preferencias por lo inmediato: \$100 ahora son mejor valorados que esos mismos \$100 dentro de un año. Esta premisa no es menor, dado que explica varios comportamientos.

Un ejemplo, es el comportamiento asociado al cobro de premios. En EEUU el premio de ganar la lotería se puede adjudicar mediante dos formas: pago único, o dividida en 30 plazos anuales. El sistema de cobro explota la premisa



de preferencia inmediata, debido a que cuando el ganador opta por el sistema de pago único, el importe cobrado es comparativamente menor que el total que cobraría con la sumatoria de las 30 anualidades, con los respectivos ajustes correspondientes en el tiempo.

Ahora bien, ¿piensan y actúan los agentes económicos bajo estos parámetros de cálculo? Los estudios conductuales contestan a esta cuestión con un contundente no, debido a la existencia de problemas de **autocontrol** que van un paso más allá de la premisa de preferencia por lo inmediato. La economía conductual afirma (y justifica) que los agentes económicos son **inconsistentes** en el tiempo en lo que se refiere a la toma de decisiones.

Más sencillo: por más que hayan creado un plan, y que de su observancia y seguimiento obtengan algún tipo de beneficio, a estos les cuesta ser consecuentes con el mismo. Pensemos en el pago de la cuota del club o del gimnasio. Se paga, se reconoce que hacer actividad es bueno para la salud, se asiste los primeros meses, para finalmente dejar de utilizarse. Obviamente no todo el mundo toma esta actitud, pero sí el lado perezoso de la sociedad.

Más grave aún es lo que sucede cuando se combinan problemas de autocontrol con captura por escasez. Piénsese en lo que sucede con el seguimiento de un tratamiento médico prolongado, cuando la atención se encuentra capturada por otro tema. Bajo autocontrol y captura, los tratamientos se pueden llegar a interrumpir parcialmente, o pasar a estar mal administrados.

Este nuevo entendimiento de la conducta humano es más abarcativo, y plantea desafíos al **diseño de políticas públicas**. Ya no se trata solo de mejorar **problemas de acceso** (a derechos, a servicios, a bienes, a medicamentos) sino también de contemplar **problemas de uso** (ejercicio efectivo de derechos, uso de servicios bajo cierto parámetro de calidad, bienes que cumplan la función para los que fueron diseñados, medicamentos que sean bien administrados).

5. Muchas discusiones se solucionan midiendo, pero cuando no se puede medir, ya se pueden hacer experimentos

La estadística y la **econometría** son las herramientas dominantes de la **economía aplicada**. Tiene sentido que sea así, porque este instrumental permite entender el comportamiento de variables, no solo a nivel descriptivo (subió el dólar, bajó el dólar) sino porque también permiten cuantificar las relaciones que se establecen entre distintas variables dentro de un modelo económico (si aumenta la emisión de pesos, y se mantiene todo lo demás constante, aumenta el dólar).

Pero también tiene sentido por una cuestión contextual. El **cambio tecnológico** que se viene registrando en las últimas décadas, creó un volumen de información excepcional para este tipo de estudios, que ya no dependen necesariamente de las agencias estadísticas o de conseguir fondos para relevar encuestas propias. En la actualidad, el gran volumen de la información que se genera se realiza de forma privada, y muchas plataformas ofrecen acceso libre a sus bases de datos para ser analizadas. Tal es el caso de Twitter, que permite tener acceso a su base de datos a través de su [interfaz API](#).

Ahora bien, ¿qué sucede cuando los datos relevantes de una proposición económica no son directamente observables en un ambiente económico natural? Es decir, que sucede cuando existe la teoría, pero no la contraparte empírica que pueda ser medida y luego constatada.

En este caso, se pueden hacer dos cosas. Utilizar las deducciones del modelo económico como ciertas... o armar un **experimento**. Por nuestras tierras, este punto aún aparece como una novedad. Hasta hace no muy poco, un conocido



texto de Introducción a la Economía decía así: “Los economistas [desafortunadamente]... no pueden llevar a cabo los experimentos controlados de los químicos o biólogos... Como los astrónomos o los meteorólogos, generalmente deben contentarse en gran medida con observar.”

Por fortuna, la **metodología del valor inducido** creada por Vernon Smith, que lo hizo acreedor del [Premio Nobel de Economía 2002](#), “por haber establecido experimentos de laboratorio como una herramienta en el análisis económico empírico, especialmente en el estudio de mecanismos de mercado alternativos”; ha permitido una serie de desarrollos que han facilitado la búsqueda de regularidades empíricas, el diálogo entre distintas teorías y la formulación de recomendaciones de política económica.

Afortunadamente, la metodología del diseño de experimentos ha facilitado enormemente la validación y aparición de conceptos y fundamentaciones provenientes de la rama de la economía conductual. Quizás uno de los experimentos más populares sean los **juegos de ultimátum**, que tiene aplicación al campo de percepción de justicia, un aspecto rara vez cubierto por la economía neoclásica.

¿En qué consiste un juego de ultimátum? Se necesitan dos jugadores. Al primero se le pide que reparta una determinada cantidad de dinero –supongamos \$100– con el otro jugador mediante una propuesta única y definitiva de cómo repartir ese dinero. Por su parte, el segundo jugador puede aceptar o rechazar la propuesta del primero. Si se rechaza, ninguno de los jugadores obtiene nada. Si se acepta, se reparte el monto en los términos del primer jugador.

Ante esta situación, la predicción que ofrece la teoría racionalista, consiste en una oferta de \$99 por parte del primer jugador y la aceptación del peso restante por parte del segundo. Al fin y al cabo \$1 es mejor que nada, y ambos jugadores lo saben. El cálculo estratégico entonces sería algo así: si yo sé que el otro sabe que \$1 es mejor que nada, entonces puedo quedarme con \$99 y ofrecerle \$1, porque tengo certeza de que va a aceptar, dado que ambos somos racionales.

Sin embargo, esto no es lo que ocurre en los experimentos de laboratorio. Los juegos de ultimátum han demostrado que la gente está dispuesta a penalizar ofertas de importe bajo aun a riesgo de quedarse sin nada. Por su parte, quienes juegan el papel de oferentes, descuentan que esto es así, razón por la cual se terminan ofreciendo divisiones del dinero con proporciones del estilo 60% - 40%.

6. Los incentivos importan, y a veces grandes impactos se pueden lograr con un pequeño empujón

En el artículo anterior argumentábamos que los incentivos –en general– y los monetarios –en particular– son una herramienta esencial en la formulación y ejecución de iniciativas económicas, sean éstas de carácter público o privado. Un ejemplo del primer tipo puede ser la **Asignación Universal por Hijo (AUH)** que ofrece una asignación monetaria por número de hijos focalizado en familias de poblaciones vulnerables que en contraprestación deben cumplir con el llenado de la libreta de vacunación y la asistencia a clases durante el año.

Por su parte, un ejemplo del sector privado, son los sistemas de compensaciones en los que a medida que se va ascendiendo en la jerarquía, se van sumando *amenities*: auto corporativo, mejoras en el plan de cobertura de la obra social, home office, posibilidades de traslados, acciones de la empresa, etc.



En términos generales, lo que se afirma en ambos ejemplos, es que la gente responde a incentivos monetarios en un sentido predecible, basados (de nuevo) en una noción de cálculo. Desde el punto de vista conductual, y ya habiendo visto los conceptos de los puntos anteriores, esto no necesariamente es así. Problemas de autocontrol, efectos dotación, sesgos de status quo, aversión a las pérdidas y captura por escasez; son todas variantes del concepto más global de **racionalidad limitada**. Si bajo determinadas circunstancias, nuestra capacidad de cálculo se ve comprometida, entonces la decisión que tomemos como agente económico, difícilmente se encuentre cerca del óptimo.

¿Qué se puede hacer en la formulación de políticas públicas bajo este escenario? Anticipar el error, y diseñarlas considerando la **arquitectura de decisiones** de quienes van a ser beneficiarios. ¿Qué significa esto? Que se va tener en cuenta la organización del contexto, para proponer opciones que induzca la mejor respuesta bajo un objetivo de mejora. Suena raro, pero en realidad es algo a lo que ya estamos acostumbrados.

Por ejemplo, un programador parte del supuesto de que el usuario prácticamente no tiene conocimientos de informática. Por ese motivo, cuando se instala un programa en la computadora, estas ofrecen una configuración por defecto o bien la posibilidad de modificar estos parámetros a medida del usuario (y que generalmente no se hace). Lo mismo ocurre con los teléfonos celulares. Las opciones están, pero se ofrece una pre-configurada que se considera deseable.

Es que las **opciones por defecto** tienen un peso enorme, y se encuentran íntimamente ligadas al efecto status quo, discutido más arriba. Bajo racionalidad limitada, la mayoría de las decisiones no se toman en base a un cálculo, sino siguiendo la opción que se presenta. Vale decir, continuando la inercia; como quien cruza la calle mirando lo que hace la persona que está adelante, en vez de mirar el semáforo.

Ahora bien, el hecho de que una decisión pueda ser inducida (y esto es algo que la publicidad hace con nosotros permanentemente) plantea serios **problemas éticos** en la formulación de políticas públicas. Se puede inducir a que un paciente tome su medicación enviándole mensajes de texto como recordatorio. Pero esa injerencia, ¿es ética? La justificación radica en dos puntos. Primero, que la opción inducida no sea la única disponible y no se anule la capacidad de decisión. Y segundo, el entendimiento de que en prácticamente cualquier circunstancia no haya una opción por defecto que no sea neutra. Si no se enviaran mensajes de texto para la toma de medicamentos, sabiendo que se corre el riesgo de interrumpir un tratamiento, ¿sería ético?

Para finalizar, cuando una política pública contempla la arquitectura de decisiones de los beneficiarios, se dice que se está brindando un **nudge**, un pequeño empujón que modifica la conducta de las personas de manera predecible sin prohibir ninguna opción. La [Ley Justina](#), que rige a partir del 3 de agosto 2018, quizás sea el **nudge** de mayor escala que se ha implementado en Argentina. La misma, modifica la opción por defecto de donación de órganos, al invertir los términos. Ahora todos los mayores de 18 años son donantes de órganos, a menos que se expresen voluntariamente en contrario. Tal es así que, según el INCUCAI, el primer bimestre se registró un incremento del 35% en términos interanuales.