

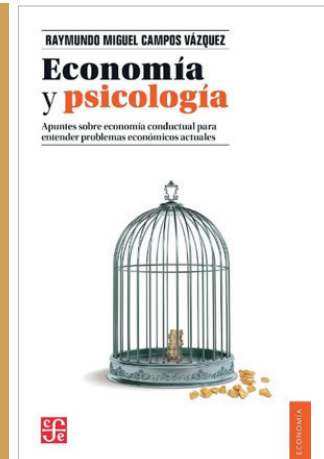
Reseña de Economía y Psicología

HERMES JUAN DAVID ROMERO PARRADO

Economista, Colombia

1. Datos Bibliográficos

- Autor: Raymundo Miguel Campos Vázquez
- Título de la obra: Economía y Psicología
- Ciudad donde se editó: Ciudad de México
- Nombre de la editorial: Fondo de Cultura Económica (FCE)
- Fecha de edición: 22 de junio de 2017
- Número de páginas: 289
- ISBN: 978-607-16-4759-7



2. Resumen expositivo

La economía y la psicología, al igual que la geografía y otras ciencias sociales, suelen fundamentar su método analítico en una serie de supuestos sobre el comportamiento humano. Sin embargo, a finales del siglo XVIII dichas ciencias reclamaron su autonomía, haciendo que la especialización por separado de las mismas llevara a una notable divergencia de sus principales supuestos acerca de un mismo fenómeno, a saber, la conducta humana. Dicha tendencia se mantuvo casi hasta el último cuarto del siglo XX, especialmente, para las ciencias que competen a la presente obra, siendo retratada con perspicacia por Schumpeter (1971), quien en su *magnum opus* afirmó:

En realidad, los economistas no han permitido nunca que sus análisis quedaran influidos por los psicólogos profesionales contemporáneos suyos, sino que han formulado siempre sus propios supuestos acerca de los procesos psíquicos, en la medida en que consideraron conveniente contar con tales suposiciones. Observaremos, por un lado, este hecho de vez en cuando y con sorpresa, pues hay problemas del análisis económico que se podrían manejar ventajosamente con métodos elaborados por los psicólogos. (p.63)

La geografía también se ha visto inmersa en esa tendencia reciente de las ciencias sociales, cuyo objetivo ha sido revisar sus supuestos sobre el comportamiento humano. Aunque la idea de que los espacios pueden afectar las sensaciones y que estos a su vez pueden influenciar los actos de las personas no es nueva (Ellard, 2016), esta se ha podido sistematizar gracias al esfuerzo investigativo que desde los años sesenta vienen llevando a cabo geógrafos y estudiosos de la actividad humana en entornos naturales y artificiales, quienes contribuyeron al desarrollo de la geografía conductual y cognitiva, la cual se ha constituido como un conjunto de enfoques acerca de la actividad física y mental de los individuos en un sitio determinado, es decir, el estudio de la psicología del espacio, el lugar y el ambiente (Montello, 2018).

Dado que la geografía conductual y cognitiva posee un enfoque multidisciplinar que combina conceptos y métodos de otras áreas como la economía y la psicología (Montello, 2018), el libro *Economía y psicología, apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales*, de Raymundo Campos, profesor investigador en El Colegio de México, es un manual esencial para la comprensión del fecundo acercamiento que estas dos áreas han experimentado con intensidad desde hace casi medio siglo. La obra se divide en ocho capítulos, los cuales son precedidos por un breve prefacio donde el autor expone el propósito de dicho texto, así como de una introducción que sirve de antesala al resto del libro, presentando el objetivo, los pioneros y el método de la economía del comportamiento, junto con el modelo neoclásico de conducta.

En el primer capítulo, titulado «Riesgo, teoría de prospectos y puntos de referencia», el autor plantea los supuestos del modelo neoclásico de la utilidad esperada, para después contrastarlo con las ventajas ofrecidas por la teoría prospectiva desarrollada por Kahneman y Tversky. Adicionalmente, analiza algunas implicaciones de esta última, como el efecto dotación y el efecto del final del día en las apuestas. A continuación, el autor presenta evidencia experimental sobre el papel de la teoría de prospectos en la explicación del nivel de oferta laboral y la productividad. En seguida, se explica el procedimiento a seguir para estimar la medida de aversión al riesgo de una muestra poblacional. El capítulo finaliza con un resumen de las principales diferencias entre las dos teorías inicialmente expuestas: el punto de referencia, la aversión a las pérdidas, la sensibilidad decreciente o efecto reflexivo y la variabilidad del ponderador de decisión.

El segundo capítulo, denominado «Sesgo de *statu quo*», expone el impacto de dicho efecto en el comportamiento de los individuos, particularmente, cuando se tienen opciones por defecto. En primer lugar, el autor presenta el modelo económico detrás de este sesgo, el cual es similar al modelo de la teoría de prospectos, con la salvedad de que el punto de referencia es distinto de cero. En segundo lugar, se describen las principales investigaciones en torno a la influencia de las opciones por defecto, especialmente, en relación al nivel de ahorro, un tema de suma relevancia para las políticas públicas y la economía de un país. Asimismo, se analizan otros trabajos de investigación asociados con la donación de órganos, el consumo de alimentos, las votaciones electorales y el papel del número de opciones en la toma de decisiones. El capítulo concluye con una comparativa de los incentivos intrínsecos y extrínsecos para fomentar el ahorro, así como una mención de la complementariedad entre el modelo conductual y el neoclásico.

A lo largo del tercer capítulo, llamado «Autocontrol y procrastinación», el autor examina las preferencias temporales del individuo y la inconsistencia de estas. Primero, se contrasta el modelo de descuento exponencial con el modelo de descuento cuasi hiperbólico, cuya principal diferencia reside en que el segundo hace explícita la inconsistencia en el tiempo. Segundo, se sintetizan los trabajos más relevantes en esta área, los cuales relacionan el autocontrol y el sesgo por el presente con el periodo fijado para efectuar una actividad, la realización de ejercicio físico, el consumo de tabaco y la productividad laboral. Tercero, se exponen los dos principales experimentos usados para determinarlas preferencias temporales: la lista de precios y el presupuesto de tiempo convexo. Cuarto, se enuncian algunas implicaciones útiles de un mayor dominio personal, a saber, una menor cantidad de delitos y embarazos no deseados, así como niveles más altos de ingreso, salud y educación. Por último, el autor presenta los aportes más importantes del psicólogo Walter Mischel al estudio del autocontrol, junto con algunas apreciaciones acerca de este último concepto, como, por ejemplo, su carácter limitado y el agotamiento del ego.

A través del cuarto capítulo, «Normas sociales y normas de mercado», se estudia la forma en que dichas normas determinan el comportamiento individual en múltiples escenarios. En primera instancia, el autor examina la función del dinero en el bienestar individual, destacando la relevancia del mismo en términos relativos más que absolutos, es decir, la felicidad está en ganar más, pero en relación con los demás. Adicionalmente, se muestra cómo el dinero lleva a la activación de distintas partes del cerebro y, por ende, a la aplicación de normas sociales o de mercado según el medio de pago. Por otra parte, se analiza la conducta de los individuos con pagos pequeños, lo cual muestra que es mejor no pagar nada a pagar muy poco, ya que en este último caso el individuo opera bajo normas de mercado, sintiéndose infravalorado y reduciendo su rendimiento. Esto lleva a la conclusión de que es necesario pagar lo suficiente o no pagar, sin embargo, motivaciones intrínsecas como la confianza y el reconocimiento también estimularían la productividad laboral. En el caso opuesto, es decir, pagar mucho por una actividad, los resultados muestran que el rendimiento del individuo puede ser menor al obtenido con pagos inferiores, puesto que el sujeto se *ahoga* con dicho premio. El capítulo concluye afirmando que es posible obtener una mayor productividad bajo normas sociales que de mercado, es decir, con pago cero frente a pago en exceso. En suma, una arquitectura de las decisiones integral y eficiente debe combinar motivaciones extrínsecas e intrínsecas.

En el quinto capítulo, titulado «Preferencias sociales: cooperación, altruismo, justicia, reciprocidad», el autor señala que a diferencia del *homo economicus*, racional y egoísta, el *homo reciprocans* posee una serie de preferencias sociales que lo llevan a preocuparse por el bienestar ajeno. En este apartado se exponen los principales modelos y juegos para analizar las diferentes preferencias sociales: el modelo de aversión a la desigualdad y el modelo sobre creencias para estudiar la cooperación y el altruismo, el juego de ultimátum y del dictador para identificar la justicia y la equidad en las decisiones, los juegos de confianza para observar si los agentes confían al realizar distintas transacciones, los juegos de intercambio de favores para comprobar la existencia de reciprocidad entre el salario pagado y el rendimiento laboral, y por último, los juegos de bienes públicos para examinar el dilema social, esto es, situaciones donde al conjunto social le conviene más la cooperación, que a cada individuo por separado. El capítulo finaliza aludiendo al papel de las instituciones en la promoción de la cooperación y la confianza a través de un sistema jurídico transparente y eficaz.

El sexto capítulo, denominado «Diferencias de género», es un análisis de dichas diferencias enfocado al mercado de trabajo, a saber, las razones detrás de la persistente brecha salarial entre hombres y mujeres. En la primera parte, el autor estudia el papel de la cultura para explicar esta brecha, así como las diferencias entre hombres y mujeres en materia de aversión al riesgo, altruismo, equidad y poder de negociación salarial. Posterior a esto, se examinan las diferencias de género en preferencias por competencia, evidenciando que las mujeres suelen optar por ambientes de trabajo menos competitivos. El capítulo concluye resaltando los beneficios de largo plazo de una mayor participación laboral femenina sobre el cambio de estereotipos sociales y la disminución de la brecha salarial.

En el séptimo capítulo, titulado «Deshonestidad y corrupción», el autor relaciona estos comportamientos con las normas sociales, la estructura institucional y el desarrollo económico de un país, estudiándolos desde un enfoque experimental. En la primera sección, el autor presenta el modelo de racionalidad del crimen, usado para analizar la propensión de un individuo a cometer un acto deshonesto o corrupto, el cual sopesa la probabilidad de ser detectado y los beneficios del delito contra los costos potenciales del mismo. Sin embargo, dicho modelo no toma en considera-

ción el papel de las normas sociales en la decisión criminal. Acto seguido, se expone la evidencia experimental sobre el contagio de la deshonestidad, el efecto del nivel de ingreso y el tipo de trabajo en la propensión a cometer delitos, al igual que el rol del amiguismo y los tipos de pago sobre dicha inclinación. El capítulo termina con una mención acerca del valor de la honorabilidad, la moralidad y el conjunto de normas sociales en las tendencias deshonestas de los individuos, así como del impacto que tendría el ambiente, la genética, el cansancio mental y la justicia en esta clase de comportamientos.

Finalmente, el octavo capítulo, «Comentarios finales», es una síntesis de los principales resultados obtenidos por la economía conductual, según los diferentes capítulos estudiados a lo largo de la obra. A juicio del autor, estos avances de la economía y la psicología deben servir de base en el análisis de la conducta individual, así como en la planeación integral de las políticas públicas. Del mismo modo, afirma que es necesario incorporar los descubrimientos de esta nueva disciplina en la enseñanza actual de la economía, en un círculo virtuoso de rigor científico e interdisciplinariedad.

3. Comentario crítico

A nivel general, la obra realiza una sucinta exposición de las principales áreas estudiadas actualmente por la economía del comportamiento, así como de las líneas de investigación al interior de cada una, haciendo uso de un discurso claro y un lenguaje sencillo. Sin embargo, su breve descripción de la economía experimental al inicio de la obra es exigua para el lector interesado en aplicar por primera vez la principal herramienta metodológica de la economía conductual. Pese a esto, la riqueza de detalles y elementos que el autor proporciona acerca de los experimentos reseñados compensa lo anterior. Del mismo modo, otra característica notable del manual es la cantidad y calidad de la evidencia empírica revisada, lo cual facilita la comprensión plena del desarrollo y estado actual de la sinergia economía-psicología.

Es importante señalar que tanto los entornos reales como los virtuales afectan las emociones y la toma de decisiones de los individuos. La majestuosidad de los paisajes naturales, la disposición interior cautivadora y solemne de los centros religiosos, comerciales y oficiales, la uniformidad arquitectónica de las residencias urbanas y los espacios de realidad virtual creados mediante las últimas tecnologías informáticas, influyen en las percepciones y sentimientos de los individuos, orientando su comportamiento de manera consciente e inconsciente (Ellard, 2016).

En ese sentido, los geógrafos han venido prestando mayor atención a la relación de la mente y el comportamiento con el espacio, el lugar y el ambiente, básicamente por dos razones. Primero, porque el pensamiento y la conducta están ubicados en un contexto espacial. Segundo, porque desde los sesenta se ha venido abordando el problema de la conducta y la interacción espacial con modelos de la psicología humana más realistas, detallados y desde un enfoque individual, a diferencia de los modelos tradicionales de la geografía humana que desde el siglo XIX venían estudiando el comportamiento espacial de forma agregada (Montello, 2018).

En los últimos años se ha hecho evidente la relevancia de la economía del comportamiento para la geografía. Por ejemplo, algunos trabajos han planteado que el acercamiento de la geografía económica con la economía conductual señala dos oportunidades. Por un lado, los geógrafos económicos pueden utilizar y construir sobre la investigación conductual reciente acerca de la toma de decisiones, sin adoptar, a la vez, sus formas de conceptualizar al sujeto económico. Por el

otro, los geógrafos económicos pueden enriquecer los enfoques conductuales recientes tomando en serio la noción de contexto (Strauss, 2007).

Del mismo modo, la geografía cognitiva y conductual ha ido más allá de aplicar conceptos sobre la conducta humana, agrupando diferentes enfoques sobre el comportamiento del individuo y su relación con el entorno. Esta reciente área de la geografía posee cuatro principales características. Primero, desagrega en lugar de agregar, es decir, su principal unidad de análisis es la persona como individuo. Segundo, sostiene que la actividad conductual está basada en el mundo tal y como es concebido y percibido, más que por la existencia objetiva de este, en otras palabras, los estados y procesos mentales del individuo median el comportamiento espacial observado, creando una gran brecha entre la visión objetiva y subjetiva del mundo. Tercero, las interrelaciones de los individuos con el ambiente, definido en un sentido amplio, son bidireccionales, es decir, se afectan mutuamente. Cuarto, los conceptos y métodos de este enfoque son producto de la multidisciplinariedad con diferentes áreas como: la geografía humana, la cartografía, la neurociencia, la psicología, la economía, la arquitectura, la sociología, la antropología, entre otras (Montello, 2018).

Algunas de las diferentes actividades e interacciones humanas en el espacio que la geografía conductual y cognitiva intenta describir y explicar son: el transporte y los viajes entre diferentes destinos, el cambio de residencia, el traslado de materiales o energía, lo cual incluye el intercambio comercial de materias primas, y la comunicación de ideas e información a lo largo y ancho de la superficie terrestre (Montello, 2018). En ese sentido, las actividades económicas entre diferentes lugares del planeta, ya sea de producción o consumo, forman parte del objeto de estudio de esta disciplina, siendo este un excelente punto de encuentro entre la economía, la psicología y la geografía. Por lo tanto, no sorprendería que en el futuro cercano abunden las investigaciones que relacionan el patrón espacial y ambiental de diferentes entornos con la actitud de los individuos hacia el riesgo en la inversión, el consumo y el ahorro, así como en sus preferencias personales hacia la reciprocidad, la cooperación, la corrupción, la procrastinación, el altruismo, entre otros.

En conclusión, *Economía y Psicología* se erige por la calidad de su contenido como uno de los principales referentes de la literatura hispanoamericana sobre economía conductual, al nivel de otros destacados trabajos como el relevante ensayo introductorio de Quintanilla y Bonavía (2005) o el completo y notorio compendio de Brañas-Garza (2011). En definitiva, el libro está llamado a convertirse en un material de consulta indispensable en los programas de economía, dado su idóneo tratamiento de los principales avances y líneas de investigación de la psicología económica, en áreas como la política pública, el mercado laboral o la equidad de género. De igual modo, también puede ser una obra de referencia para otras ciencias sociales como la geografía, pues como se ha visto, el contexto espacial y ambiental ejerce una significativa influencia en la toma de decisiones y el comportamiento de los individuos.

4. Referencias bibliográficas

- Bonavía, Tomás, y Quintanilla, Ismael (2005). *Psicología y economía*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Brañas-Garza, Pablo (coord.) (2011). *Economía experimental y del comportamiento*. Barcelona: Antoni Bosch editor.
- Ellard, Colin (2016). *Psicogeografía. La influencia de los lugares en la mente y el corazón*. Barcelona: Ariel.
- Montello, Daniel (ed.) (2018). *Handbook of Behavioral and Cognitive Geography*. Massachusetts.: Edward Elgar Publishing, Inc.

- Schumpeter, Joseph Alois (1971). *Historia del análisis económico*. Barcelona: Ariel.
- Strauss, Kendra (2007). Re-engaging with rationality in economic geography: behavioural approaches and the importance of context in decision-making. *Journal of economic geography*, 8(2), 137-156.