

El aporte de la Economía Conductual o *Behavioural Economics* a las Políticas Públicas: una aproximación al caso del Consumidor real

Vera Kosciuczyk

ABSTRACT

En la actualidad, los tomadores de decisiones en la Administración Pública, independientemente de su vertiente ideológica, recurren a la visión económica en un sentido tradicional y reduccionista, es decir, sin tomar en cuenta aspectos sociológicos, antropológicos y psicológicos. La omisión de estos aspectos genera, o bien puede conllevar, a desviaciones en los resultados esperados a partir de la aplicación de dichas políticas.

Superar la visión economicista requiere incorporar al enfoque de la Economía Conductual o *Behavioural Economics* el cual incorpora al abordaje tradicional de la Economía el análisis multi-transdisciplinario.

En el presente artículo se analizará la necesidad de incluir el enfoque de la Economía Conductual en la toma de decisiones en la Administración Pública, particularmente en el área de la Economía Pública. En este trabajo, el desarrollo del tema de centrará en el consumidor real como sujeto de estudio.

La principal finalidad que perseguimos es la discusión de las implicancias para la política social y económica del moverse más allá del modelo económico convencional que asume que los agentes son completamente egoístas y perfectamente *racionales*, articulándose en torno a tres ejes: la relevancia de la reciprocidad y las normas sociales en los comportamientos económicos; la racionalidad limitada de los agentes económicos y sus estímulos (y consecuencias) para las políticas públicas. En este sentido, el enfoque que presenta la Economía Conductual se hace necesario dado que sólo si se conocen las limitaciones del análisis más convencional del comportamiento de los individuos será posible diseñar políticas públicas que sean eficaces y eficientes.

I. Antecedentes y estado de la cuestión

Al margen de algunas posiciones reduccionistas, la teoría económica ha desarrollado desde hace varios años esfuerzos por explicar de mejor manera las decisiones de los agentes económicos, con la finalidad de reconciliar los modelos teóricos con una gran cantidad de hallazgos empíricos que contradicen las predicciones de las teorías económicas convencionales (neoclásicas). Entre estos esfuerzos, destacan los planteamientos de la Economía Conductual, rama de la Economía que se nutre permanentemente de otras disciplinas –como la Sociología, la Psicología y la Antropología Social– con la finalidad de explicar conductas tan diversas como, por ejemplo, los hábitos poco saludables de alimentación, el exceso de confianza de los inversionistas bursátiles o, incluso, el comportamiento de compra del tipo “efecto manada” o “*herd-effect behaviour*”.

La Economía Conductual o *Behavioural Economics* es una rama de la Economía que en los últimos años ha revolucionado la manera de entender los procesos de toma de decisiones económicas en particular y el comportamiento humano en general. Ésta surge a partir de de una aproximación esencialmente inter y transdisciplinaria, diferenciándose del enfoque tradicional de la Economía Neoclásica. De acuerdo con la definición consignada en la Serie sobre Economía Conductual de la Universidad de Princeton, la Economía Conductual o Economía del Comportamiento “*utiliza los hechos, modelos y métodos de ciencias relacionadas para determinar hallazgos descriptivamente exactos sobre la habilidad cognitiva humana y la interacción social, y para explorar las implicancias de estos hallazgos para la conducta económica. La más fértil de estas ciencias relacionadas ha sido la Psicología, pero la Sociología, la Antropología, la Biología y otros campos también pueden influir en la Economía de manera útil. La Economía Conductual se encuentra profundamente enraizada en hallazgos o métodos empíricos y hace que la economía avance a su manera –generando planteamientos teóricos, realizando predicciones más exactos sobre los fenómenos de campo, y sugiriendo mejores políticas*”.

Por el otro lado, según Mullainathan y Thaler (2000), la Economía Conductual es una disciplina que combina la Economía y la Psicología, al investigar lo que ocurre en los mercados cuando los agentes sufren las limitaciones y complicaciones propias de los seres humanos.

Independientemente de la definición, la cual depende en gran medida de la vertiente teórica, esta particular rama de la Economía se adentra en el estudio y análisis de las anomalías propias del comportamiento humano y sus efectos sobre las decisiones económicas. En la medida en que estas anomalías describen a un sujeto distinto del individuo “*racional*” definido según los modelos económicos neoclásicos empleados hasta ahora, puede considerarse que esta línea de investigación pone en tela de juicio los supuestos teóricos del libre mercado. En este sentido, si la eficiencia del mercado dependiera de que los agentes económicos actúen *racionalmente*, como la Economía Neoclásica presupone, el descubrimiento de anomalías sistemáticas, de irracionalidad, en su comportamiento sugiere que el mercado real es menos eficiente de lo que indican los modelos.

A su vez, una de las implicancias de ello es que la intervención del Estado deviene en necesaria para corregir esa *irracionalidad o anomalía*, independientemente del motivo que la haya originado.

Una parte importante de las contribuciones dentro de esta nueva rama de la Economía con frecuencia guardan relación con la Economía Pública, al indagar, por ejemplo, cómo responden distintos tipos de sanciones o impuestos, o distintos fallos en el modo en el cual los individuos planifican el futuro que pueden tener implicaciones de interés de cara al diseño de las políticas públicas.

La Economía Pública también se ha visto influenciada por la Economía Conductual o *Behavioural Economics* en múltiples áreas. Recordemos que, actualmente, el enfoque normativo de la Microeconomía tradicional está basado en la construcción de un aparato esencialmente matemático que trata de caracterizar normativamente el comportamiento: a partir de ciertos supuestos (neoclásicos) considerados como “razonables”. Así, la Economía tradicional construye modelos matemáticos sobre los que se elaboran predicciones acerca de las soluciones estables de sistemas económicos compuestos por agentes racionales, sin limitaciones cognitivas, conocedores de la racionalidad de los otros agentes y, generalmente, maximizadores de sus propios resultados económicos, esto es, una suerte de “*súperhumanos*”.

La Economía del Comportamiento o Economía Conductual parte de la constatación de que todos los agentes tienen limitaciones cognitivas, que son incapaces de procesar racionalmente cantidades grandes de información, que toman decisiones de forma emocional de forma sistemática, sujetos a sesgos en el manejo de probabilidades, y que muchas veces están dispuestos a sacrificar su propio interés para satisfacer diferentes formas de preferencias sociales.

Cabe añadir que, conjuntamente con los aportes de la Sociología, de la Psicología Social y de la Antropología Social, la Economía Conductual recurre sistemáticamente a la constatación experimental, en entornos controlados, de decisiones efectuadas por distintas muestras de la población (estudiantes de universidad, políticos, y empresarios). Esta metodología experimental fue desarrollada por los profesores Reinhard Selten (Premio Nobel de Economía 1996) y Vernon Smith (Premio Nobel de Economía 2002 conjuntamente con Daniel Kahneman). Sin embargo, la misma presenta ciertas limitaciones que se discutirán a lo largo del trabajo.

II. El reduccionismo metodológico y el paradigma de la Física en Economía

En la Economía Neoclásica y sus modelizaciones, la complejidad no es asumida como una característica propia del mundo en que vivimos, sino como un problema temporario que se genera por nuestro conocimiento insuficiente, y que debería ser superado reduciendo

lo complejo a sus partes simples. Por eso se sostiene que para comprender una totalidad compleja hay que reducirla a sus fuerzas básicas y simples. De esta forma, decimos que el método empleado en la Economía Neoclásica es reduccionista

A través del reduccionismo económico y el individualismo metodológico se busca reducir la totalidad compleja a lo simple, constituido por los agentes económicos –consumidores, hogares o empresas– y sus respectivos comportamientos. En esta concepción, se supone que es un agente racional maximizador aquel que se relaciona con otros agentes desde su constitución como *átomo*, es decir, aislado.¹ Es desde la acción de ese átomo que debe derivarse, según el economista neoclásico, el comportamiento de la totalidad. Según Krugman (1996), los economistas creen, en general, que han explicado algo cuando pueden demostrar que ciertos fenómenos colectivos de interés tendrían como origen la interacción de comportamientos individuales, normalmente regidos por el propio interés; o sea, los fenómenos globales de nivel superior se explicarían en función de microfundamentos de nivel inferior. No obstante, no toda teoría económica logra derivar los macrocomportamientos de las micromotivaciones, aunque esta constituya siempre su objetivo [Krugman (1997)].

Ésta es entonces un punto nodal desde el punto de vista metodológico. El punto de partida del análisis siempre son las unidades económicas consideradas como átomos. Así, por ejemplo, se considera que los hogares (o los consumidores) tienen gustos y preferencias que se pueden identificar de forma independiente del entorno social en que están esos hogares, y de cualquier otra dimensión social. En otras palabras, esos gustos y preferencias no dependen, de alguna manera fundamental o que sea imposible de eliminar, de las relaciones sociales en que están inmersos los individuos. Los hogares se comportan según un axioma de racionalidad-optimización que se considera “dado”, previo a lo social. Naturalmente, el *mainstream* no niega que los individuos se relacionen unos con otros, y que esas relaciones impongan restricciones a lo que hacen. Sin embargo lo importante es que el individuo desemboca en esas relaciones sociales desde una constitución no social de sus gustos y preferencias.

Este método lo podemos ver en escritos que constituyen pilares de los modelos actuales. Mencionamos tres casos representativos.

El primero, son los modelos macroeconómicos de los nuevos keynesianos, en los que se basan las políticas del *inflation targeting* que aplican hoy muchos bancos centrales. La nueva ecuación de la curva IS se construye sobre el supuesto de que los hogares optimizan sus decisiones de consumo y ahorro, y que esto es lo decisivo. Esto es, el output depende de las decisiones optimizadoras de consumo y las expectativas de los hogares. De la misma manera, se establece una nueva curva Phillips neokeynesiana que se deriva de las

1. Recientemente algunos economistas neoclásicos han admitido la existencia de racionalidad limitada y comportamientos no regidos por la maximización.

decisiones individuales de las empresas de establecer precios. O sea, las dos ecuaciones (lineales) de comportamiento evolucionan explícitamente de la optimización de hogares y firmas. Clarida *et al.* (1999), ampliamente referenciado en la literatura sobre política monetaria, es explícito al respecto.

El segundo caso representativo son los modelos de Crecimiento Económico. En los modelos de Crecimiento usuales –que continúan en la tradición de Koopmans y Ramsey– lo decisivo es la preferencia intertemporal del agente representativo, y el rendimiento de los activos de capital que los individuos pueden anticipar racionalmente [véase, por ejemplo, Aghion Howitt (1998); Romer (1996)]. Dados ciertos valores iniciales –que dependerán de condiciones establecidas– el modelo determina toda la secuencia posterior. Así, existen “leyes de movimiento” que están rígidamente establecidas a partir de las variables independientes, dadas de una vez, y para siempre. En particular, la tasa de preferencia intertemporal está “dada” *a priori*, por fuera del modelo, ya que es su diferencia con la tasa de rendimiento del capital la que determina la tasa de acumulación y el crecimiento de la economía. Nuevamente, es lo subjetivo, la preferencia individual, la que determina el comportamiento global del largo plazo.

Mencionamos por último el enfoque intertemporal de la balanza de pagos [véase Obstfeld y Rogoff (1996)] donde también el punto de partida es el consumidor representativo que maximiza su función de utilidad, dada una restricción presupuestaria intertemporal.

Uno de los campos más fecundos para la Economía Conductual es el de las finanzas. En efecto, esta industria –que, para muchos, constituye *a priori* el mejor escenario para observar la racionalidad económica en acción– ha sido un espacio privilegiado, dada la gran cantidad de datos disponibles para que diversas teorías económicas realicen predicciones, las sometan a prueba y aprecien, muchas veces, la aparición de resultados inexplicables o francamente contradictorios con lo que afirman las teorías. Los hallazgos empíricos en el campo de las finanzas son, en ocasiones, bastante elocuentes. Considérese, por ejemplo, el exceso de confianza de los inversionistas. En teoría, se espera que los inversionistas racionales realicen contribuciones y retiros periódicos de sus portafolios de inversión, que traten de mantenerlos equilibrados en términos de rentabilidad y riesgo y que realicen algunas transacciones con fines tributarios. Sin embargo, es difícil que estas legítimas necesidades del inversionista racional puedan justificar los altos volúmenes de transacciones registrados en las bolsas a lo largo del mundo. Barber y Odean² evaluaron empíricamente la conducta de una muestra de 35000 inversionistas de los Estados Unidos y llegaron a la conclusión de que el volumen de transacciones era excesivo respecto de lo recomendable y, además, como consecuencia de esta conducta, los agentes que realizaban más transacciones obtenían, por lo general, peores resultados que el promedio de mercado.

2. Barber y Odean (2001, pp. 261-292).

III. El enfoque holístico: una aproximación a la realidad desde el Holismo moderado

La holística es aquello perteneciente al Holismo, una tendencia o corriente que analiza los eventos desde el punto de vista de las múltiples interacciones que los caracterizan. El Holismo supone que todas las propiedades de un sistema no pueden ser determinadas o explicadas como la suma de sus componentes. En otras palabras, esta corriente afirma que el sistema completo se comporta de un modo distinto que la suma de sus partes.

El Holismo (del griego ὅλος [*holos*]; *todo, entero, total*) parte de la idea de que todas las propiedades de un sistema dado, (por ejemplo, biológico, químico, social, económico, mental o lingüístico) no pueden ser determinados o explicados por las partes que los componen por sí solas. El sistema como un todo determina cómo se comportan las partes. Como adjetivo, *holística* significa una concepción basada en la integración total frente a un concepto o situación. El principio general del Holismo fue resumido concisamente por Aristóteles en su *Metafísica*: “*El todo es mayor que la suma de sus partes*”.

Se puede definir como el tratamiento de un tema que implica todos sus componentes, con sus relaciones invisibles por los cinco sentidos, pero evidentes igualmente. Se usa como una tercera vía o un nuevo enfoque a un problema, enfatizando la importancia del todo, que es más grande que la suma de las partes (propiedad de sinergia), y dándole importancia a la interdependencia de éstas.

De la afirmación de que el todo es más que las partes no debería derivarse que las partes no existen, o no tienen importancia. Este último es el planteo de Durkheim, que podríamos llamar un holismo absoluto. Para Durkheim los hechos sociales son exteriores al individuo, y no tienen base en éste, sino en la sociedad. El hecho social “*tiene una existencia propia, independiente de sus manifestaciones individuales*” [Durkheim (1986)]. Ésta sería la postura completamente opuesta a la del individualismo metodológico neoclásico.

En cambio el holismo *moderado* que postulamos no anula al individuo, pero sostiene que los individuos son, antes que nada, seres sociales. El modelo de Robinson Crusoe no existe en cuanto ente asocial, o previo a lo social. El naufrago de la novela de Daniel Defoe, por más aislado que estuviera en su isla, era un producto de la sociedad inglesa de su tiempo, y no podía dejar de serlo. Siguiendo a Hegel, Westphal (2003) señala con acierto:

“Los individuos son, fundamentalmente, practicantes sociales. Todo lo que una persona hace, dice, o piensa, está formado en el contexto de prácticas sociales que proveen los recursos materiales y conceptuales, los objetos de deseo, las habilidades, procedimientos, técnicas y ocasiones y oportunidades para la acción, etcétera.” [Westphal (2003)].

Pero esto no anula al individuo, ya que así como no existen individuos sin prácticas sociales, viceversa, no hay prácticas sociales sin individuos que aprenden, participan en ellas, perpetúan o modifican esas prácticas sociales para satisfacer necesidades, aspiraciones y circunstancias cambiantes (ídem). Por eso se puede decir que el todo es más que la suma de las partes; que el todo determina la naturaleza de las partes; que las partes no pueden ser consideradas en aislamiento del todo; y que las partes están dinámicamente interrelacionadas.

Por ejemplo, el comportamiento del ejército es más que la suma de los soldados. La actitud del soldado, en cuanto tal, está determinada por el todo, el ejército; de manera que sus disposiciones, psicología, actitud, etc., no pueden ser consideradas en aislamiento con respecto al ejército. Y los soldados, o las partes del ejército (batallones, etc.) están dinámicamente interrelacionadas. Todo lo cual no implica pensar que el todo sea una realidad trascendente, que exista por fuera de las partes (el ejército no existe por fuera de los soldados que lo componen), como podría desprenderse del planteo de Durkheim.

Cada una de las instancias media a las otras, y es mediada por ellas. El ejército es el “universal”, o sea, el medio en el que existen los particulares y los singulares, y que los abarca y determina en su naturaleza; pero a la vez el todo no existe como una totalidad abstracta, vacía. Sólo existe a través de las interacciones mutuas y evoluciones de los singulares y particulares. Esta es entonces una concepción más rica y compleja que la que propone el reduccionismo o el derivacionismo individualista.

IV. Complejidad, Dialéctica y Economía

El estudio de la emergencia de sistemas complejos, de totalidades “concretas”, lleva a una revalorización de la concepción dialéctica. Como plantea Rosser (2000), lo que está en discusión es la existencia de transformaciones sistémicas de la Economía Política que implican cambios cualitativos –y por eso mismo no pueden captarse con el reduccionismo–. La Teoría del Caos, las teorías de los Modelos Dinámicos Emergentes Complejos, donde entran en juego dinámicas no lineales, permiten una formalización matemática del cambio cuantitativo que lleva a cambios cualitativos.

En un modelo lineal, los cambios continuos en las variables no llevan a cambios discontinuos de los resultados. Pero en los órdenes emergentes complejos, pasados ciertos umbrales se producen bifurcaciones y emergen nuevas realidades, cualitativamente distintas de las anteriores. Estos “saltos” son los que están implicados cuando se desata una crisis, por ejemplo, y la Economía entra en estado de “turbulencia”, y evoluciona hacia estados caóticos. O comienza a oscilar fuertemente en torno a “atractores”, como pueden ser situaciones de alto desempleo y caída del producto, etcétera.

Lo importante es que las investigaciones sobre las dinámicas complejas que no evolucionan espontáneamente hacia un punto de equilibrio, abren nuevas perspectivas al economista. Se trata de enfoques que surgieron a partir del trabajo con modelos no

lineales, y de la conciencia de que el reduccionismo neoclásico está llevando a demasiados callejones sin salida³.

En particular, hay tres centros a nivel mundial en que se está trabajando en este tema: el *Santa Fe Institute* en Nueva México, EE.UU., que fue promovido inicialmente por el Citibank; el instituto de la *Free University* en Bruselas, Bélgica, que se ubica en la corriente de Prigogyne; y la Universidad de Stuttgart, Alemania. Algunos de estos trabajos reducen lo complejo a las interacciones entre agentes, sin un controlador global.

Pero otros abordan la cuestión de las totalidades complejas, con sus jerarquías entrelazadas; los aprendizajes adaptativos, la evolución, el surgimiento de lo nuevo y las dinámicas por fuera del equilibrio. Se puede estudiar de esta manera la evolución tecnológica dependiente de senderos históricos y sociales; la aparición de discontinuidades como crisis o *crashes* de burbujas especulativas, o el colapso de sistemas enteros.

Lo más importante es que, en lo que respecta a los estudios sobre la Economía en general algunos comienzan a admitir que la complejidad implica la existencia de múltiples estructuras en la Economía, con intrincadas interrelaciones. Tal vez muchas de estas cuestiones no se puedan formalizar; o tal vez sólo se puedan reflejar con algunas pocas ecuaciones que permitan análisis cualitativos. Pero es posible que el progreso de los estudios sobre Desarrollo dependa de la disposición de los investigadores a encarar estas cuestiones.

V. Aplicaciones de la Economía Conductual en las finanzas y el ahorro de los hogares

Como mencionáramos al principio del presente artículo, uno de los campos más fecundos para la Economía Conductual es el área de las finanzas. En efecto, esta industria ha sido un espacio privilegiado, dada la gran cantidad de datos disponibles para que diversas teorías económicas realicen predicciones, las sometan a prueba y aprecien, muchas veces, la aparición de resultados inexplicables o, incluso, contradictorios respecto de lo afirmado por las teorías tradicionales. Otra de las “verdades” asumidas sobre los mercados financieros se refiere a la predicción teórica de que las cotizaciones bursátiles deberían tener una evolución hasta cierto punto “impredecible” (ya que, de lo contrario, todos estaríamos invirtiendo en la Bolsa). Al respecto, un estudio de De Bondt y Thaler⁴ muestran, por ejemplo, que luego de anuncios corporativos importantes por parte de las empresas, los precios de las acciones tienden a seguir un patrón similar, esto es, un salto inicial en el precio, seguido de una elevación algo más lenta durante casi un año. Los hallazgos empíricos en el campo de las finanzas son, en ocasiones, bastante elocuentes.

3. Véase Rosser (1999).

4. De Bondt y Thaler (1985, pp. 793-805)..

Considérese, por ejemplo, el exceso de confianza de los inversionistas. En teoría, se espera que los inversionistas racionales realicen contribuciones y retiros periódicos de sus portafolios de inversión, que traten de mantenerlos equilibrados en términos de rentabilidad y riesgo y que realicen algunas transacciones con fines tributarios. Sin embargo, es difícil que estas legítimas necesidades del inversionista racional puedan justificar los altos volúmenes de transacciones registrados en las bolsas a lo largo del mundo.

Barber y Odean⁵ evaluaron empíricamente la conducta de una muestra de 35000 inversionistas de los Estados Unidos y llegaron a la conclusión de que el volumen de transacciones era excesivo respecto de lo recomendable y que, como consecuencia de esta conducta, los agentes que realizaban más transacciones obtenían, por lo general, peores resultados que el promedio de mercado. Barber y Odean⁶ atribuyen estos hallazgos al exceso de confianza que, en este caso, consiste en la convicción por parte de un agente, de que la exactitud de su conocimiento respecto del valor de una acción es superior al que tiene el mercado y que se refleja en el precio corriente.

En concordancia con los hallazgos empíricos, estudios psicológicos muestran que los hombres presentan exceso de confianza con mayor intensidad que las mujeres, especialmente en lo referido a tareas que son percibidas como masculinas –entre las que se cuentan las finanzas– y en aquellas situaciones en las que la información de retroalimentación es inexistente o ambigua. Entonces, aun cuando tanto hombres como mujeres muestran signos de exceso de confianza, el exceso de confianza del hombre en una actividad que asume como su dominio lo lleva a invertir en exceso y a obtener peores resultados que las mujeres.

Otro campo en el que la investigación de la Economía Conductual ha sido fructífera es el ahorro de los hogares. En efecto, la Teoría del Ciclo de Vida –ampliamente aceptada– propone que las personas ahorrarán durante los períodos más productivos de su vida y se endeudarán o consumirán sus ahorros durante los años de menores ingresos. Claramente, esta predicción no está respaldada empíricamente. Por el contrario, se aprecia que el consumo de las personas está estrechamente relacionado con su ingreso y que, en muchos casos, el consumo de los individuos cae drásticamente cuando pasan al retiro, simplemente porque no cuentan con ahorros suficientes para suavizar sus patrones de consumo.

El análisis sobre la racionalidad de los consumidores y su impacto sobre el equilibrio de mercado también comprende el estudio de aquellos mercados caracterizados por la utilización de información velada. Gabaix y Laibson (2005) dedican su análisis a aquellos mercados donde se verifica que las empresas eligen esconder información de los consumidores. Se citan a modo de ejemplo los bancos, los cuales realizan grandes gastos en publicidad para anunciar las virtudes de sus servicios, pero no resaltan suficientemente

5. Barber y Odean (2001, pp. 261-292).

6. Ídem.

los diversos costos que el consumidor debe asumir, tales como portes y gastos de diversa índole. En este caso, a pesar de que los bancos podrían competir en estos cobros (como lo indicaría la teoría económica convencional) deciden ocultarlos, de tal manera que la mayoría de consumidores demoran mucho tiempo en entender la estructura de costos de los servicios asociados a sus cuentas bancarias.

Como ya se mencionó, en estos casos, la teoría convencional implicaría que este ocultamiento de información terminaría afectando al agente responsable de él, puesto que la información no revelada u oculta –que probablemente no es favorable a los consumidores– daría lugar a que los consumidores racionales descubran la información o, por lo menos, establezcan la conjetura de que los precios ocultos deben ser precios altos y, en consecuencia, se orienten hacia aquellos proveedores que no ocultan información. En equilibrio, todos los proveedores revelarían el íntegro de la información relevante para los consumidores.

Los resultados del análisis muestran que la existencia de consumidores “*miopes*” da lugar al surgimiento y permanencia de conductas de ocultamiento de información por parte de los proveedores, situación que configuraría un equilibrio de mercado en el que una parte de la información se encuentra velada.

VI. La Economía Conductual y el paradigma neoclásico

El punto de vista de la Economía Conductual difiere radicalmente de la visión neoclásica del *Homo Economicus*, caracterizado como un ser ultrarracional (o, al menos, capaz de aprender de manera sistemática de sus errores). Esta apreciación crítica de los supuestos adoptados por el paradigma neoclásico respecto de los agentes económicos también ha sido recogida desde la perspectiva de la Economía Política, como por ejemplo en Bowles y Gintis⁷, quienes proponen el concepto de intercambios disputados, situaciones en las que los derechos de propiedad de algunos de los atributos de los bienes y servicios transados no han sido contractualmente establecidos y, por lo tanto, su apropiación dependerá de la negociación entre las partes y, en última instancia, de las situaciones de control y poder que prevalezcan en cada relación contractual. Un corolario interesante de este planteamiento es que las transacciones modifican a los agentes, ya que modifican su estructura de valores y preferencias.

Con relación al paradigma económico neoclásico, Mullainathan y Thaler (2000) señalan que éste se basa, en cuanto a sus supuestos sobre los agentes, en tres atributos discutibles: racionalidad limitada, voluntad limitada y egoísmo limitado.

Con relación al primer atributo (racionalidad limitada), ya en el año 1955, Herbert Simon⁸ criticaba los modelos económicos que adoptaban el supuesto de agentes con

7. Bowles y Gintis (1993, pp. 83-102).

8. Simon (1955, pp. 99-118).

ilimitadas capacidades para el procesamiento de información, lo que lo llevó a acuñar el término racionalidad limitada, restringida o acotada (*bounded rationality*) para describir una visión más realista de la capacidad humana de procesamiento de información. De acuerdo con esta visión, los seres humanos enfrentan restricciones de capacidad mental y de tiempo y, por lo tanto, no siempre serán capaces de resolver problemas complejos de manera óptima. Consecuentemente, una estrategia “racional” frente a estas restricciones puede ser la adopción de reglas prácticas que permitan a las personas economizar el uso de su tiempo o de sus facultades mentales. Pero, así como esta estrategia racional puede facilitar las decisiones complejas, también puede conducir a errores sistemáticos, vale decir, repetidos, como lo muestran Kahneman y Tversky⁹.

Las desviaciones del supuesto de racionalidad pueden producirse respecto de los juicios –basados en las creencias– de los agentes, lo que conduce a situaciones de exceso de confianza, anclaje, extrapolación y juicios sobre la probabilidad de eventos futuros basados en información limitada pero disponible. También pueden producirse respecto de las opciones de los agentes, descritas por la teoría de prospectos de Kahneman y Tversky. Dos conceptos importantes en esta teoría son los de “aversión a las pérdidas” o *loss aversion* y “contabilidad mental” o *mental accounting*. El primero sugiere que las personas son más sensibles a las disminuciones en su bienestar que a incrementos es decir, la pérdida de utilidad asociada con una pérdida es mayor al incremento de utilidad asociado con una ganancia equivalente.

Por su parte, el concepto de contabilidad mental acuñado por Thaler¹⁰, se refiere a situaciones en las que los agentes, frente a eventos repetitivos de resultado incierto, los tratan como resultados independientes y adoptan una estrategia para cada uno de ellos, en lugar de considerarlos como un único conjunto posible de eventos y adoptar una estrategia general.

Un ejemplo de aversión a las pérdidas y de contabilidad mental, recogido por Camerer¹¹, es el comportamiento de los taxistas. En las grandes ciudades muchos taxistas pagan una tasa fija por el uso de un taxi, y conservan el resto de los ingresos que obtengan. En esta situación, la estrategia “racional” de optimización sería trabajar más durante los días de alta demanda como los días con mal tiempo o los días en los que se produce un gran evento en la ciudad, y menos durante los días de baja demanda. Sin embargo, si los conductores evaluaran cada día de manera independiente, y compararan los ingresos del día con un estándar preestablecido podrían terminar trabajando más horas, precisamente en los días de baja demanda, que es precisamente el hallazgo empírico.

9. Kahneman y Tversky (1974, pp. 1124-1131).

10. Thaler (1985, pp.199-214).

11. Camerer et al. (1997, pp. 407–441).

Con relación al atributo de voluntad ilimitada, existen numerosos ejemplos de situaciones en las que se puede afirmar que los agentes conocen lo que es mejor para ellos, pero no optan de manera acorde por problemas de autocontrol. Estas desviaciones ocurren en el caso de las adicciones, pero también en casos usualmente menos severos, como los malos hábitos alimenticios, el sedentarismo o la simple procrastinación (postergar para mañana lo que se podría hacer hoy).

Finalmente, el atributo del egoísmo ilimitado también es rebatible y pueden encontrarse innumerables ejemplos de comportamiento altruista, incluyendo el relativo éxito de muchas colectas nacionales y los voluntariados en organizaciones benéficas.

En el ámbito de la protección al consumidor, el concepto de *Homo Economicus* se relaciona con el de consumidor razonable. Este concepto, acuñado por la Comisión Federal de Comercio (FTC) de los EE.UU. durante la década del ochenta, se convirtió en el estándar contra el cual debían confrontarse las afirmaciones publicitarias para establecer si éstas conducían al engaño o a la confusión al público consumidor. De acuerdo con esta noción, la figura del consumidor razonable equivale a la de un consumidor promedio o, más precisamente –desde una perspectiva estadística– a un consumidor modal, es decir, al consumidor cuyo perfil es el más frecuente. Sin embargo, no existe un único consumidor razonable, sino que éste se establece según el caso.

VII. El marco jurídico de la protección al consumidor

En la Argentina, el concepto de consumidor está contemplado por la jurisprudencia en la Constitución Nacional¹² a través de la Ley 24.240¹³, de Defensa del Consumidor, su modificatoria, Ley 24.999, el Decreto Reglamentario 1798/1994 y las normas que regulan materias complementarias tales como las leyes de Lealtad Comercial (Ley 22.802) y de Defensa de la Competencia (Ley 25.156) que completan el denominado Estatuto del Consumidor.

La Ley 24.240, en vigencia desde el año 1993, tiene por objeto la tutela de consumidores y usuarios, la parte considerada más débil o vulnerable en los tratos y operaciones que realizan ordinariamente con proveedores de bienes y servicios. En caso de duda sobre que norma deba aplicarse, el criterio interpretativo será siempre el de optar por aquella que resulte más favorable a los intereses del consumidor.

A su vez, los derechos del consumidor están reconocidos en la Constitución Nacional como parte de los Derechos Humanos. El Artículo 42 de la Constitución de la Nación Argentina dispone que:

12. <http://www.senado.gov.ar/web/interes/constitucion/cuerpo1.php>

13. <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/638/texact.htm>

“Los consumidores y usuarios de bienes y servicios tienen derecho, en la relación de consumo, a la protección de su salud, seguridad e intereses económicos; a la información adecuada y veraz; a la libertad de elección y a condiciones de trato equitativo y digno. Las autoridades proveerán a la protección de esos derechos, a la educación para el consumo, a la defensa de la competencia contra toda forma de distorsión de los mercados, al control de los monopolios naturales y legales, a la calidad y eficiencia de los servicios públicos y a la constitución de asociaciones de consumidores. La legislación establecerá procedimientos eficaces para la prevención y solución de conflictos y los marcos regulatorios de los servicios públicos de competencia nacional, previendo la necesaria participación de las asociaciones de consumidores y usuarios y de las provincias interesadas en los organismos de control.”

Ahora bien, cabe destacar que la idoneidad del bien o servicio debe ser, en principio, analizada en abstracto, esto es considerando lo que normalmente esperaría un consumidor razonable, salvo que de los términos acordados o señalados expresamente por el consumidor se desprenda algo distinto. En este sentido, la normativa de protección al consumidor se orienta a proteger a los consumidores razonables, es decir, a aquellos que actúan con una diligencia ordinaria, previsible en ciertas circunstancias.

Puede apreciarse que, en primer lugar, pareciera que el concepto de consumidor razonable es un concepto único, y no una noción variable que depende del caso materia de análisis como en la versión original estadounidense. Adicionalmente, la breve exposición de motivos que se establece para la sustentación del criterio del consumidor razonable tergiversa la naturaleza de esta noción, al convertirla, de un elemento positivo de análisis, en uno de índole normativa. En otras palabras, el concepto original de consumidor razonable, consistente en una categoría de análisis establecida con la finalidad de determinar un estándar basado en la realidad para la determinación de la comisión de infracciones en contra de los consumidores en general, terminó convirtiéndose en una especie de meta a la que la autoridad aspira y no una herramienta que ayuda a sistematizar la realidad. De acuerdo con este criterio, la diligencia ordinaria de los consumidores en general no es la barrera mínima de razonabilidad que se exige en el análisis para determinar si determinada práctica comercial los afecta negativamente, sino más bien un requisito cuasi obligatorio que deben cumplir todos los consumidores individuales si desean ser protegidos por la ley. De lo contrario, se estaría formando consumidores irresponsables y poco diligentes a los que la Ley protegería aun en situaciones producidas por su propia irresponsabilidad.

Los resultados de los estudios que a continuación se reseña dan cuenta de que existen muchas situaciones –incluso en mercados caracterizados por la concurrencia de consumidores relativamente sofisticados– en las que las conductas observadas no se condicen con este último enfoque del consumidor razonable.

VIII. Economía Conductual Pública

Los temas y hallazgos presentados a lo largo de este artículo, además de revestir un interés académico respecto de la vigencia de determinados puntos de vista en materia económica, dan lugar a un conjunto de cuestiones relevantes en materia de políticas públicas en general y de la protección al consumidor en particular.

En primer lugar, los hallazgos empíricos reseñados refuerzan la necesidad de retornar a la versión original del concepto de consumidor razonable, de manera de utilizarlo como un estándar de razonabilidad para la determinación de la comisión de infracciones, y no como una prueba de aptitud para determinar a quiénes protege la ley y a quiénes no, algo por demás inaceptable en un país como el nuestro, con gran diversidad, incidencia de analfabetismo, desnutrición y limitado nivel educativo.

En segundo lugar, una pregunta que merece ser sometida a debate es: frente a la evidencia de comportamientos alejados del estándar neoclásico de racionalidad ¿cuándo determinadas conductas deben ser consideradas el ejercicio libre de la voluntad, y cuándo debe el Estado intervenir? Sobre el particular, un punto de vista altamente sugestivo sobre el particular es el de Thaler y Sunstein (2001), quienes analizan el concepto de “paternalismo libertario”, “paternalismo liberal” o *libertarian paternalism*. En opinión de estos autores, el fervor con el que muchos economistas liberales se oponen al concepto de paternalismo se basa en la combinación de un supuesto falso y dos conceptos errados. El supuesto falso es que los individuos siempre, o casi siempre, eligen lo que es mejor para ellos. Esta afirmación, afirman, bien es tautológica (y por lo tanto, carente de interés) o bien verificable. Por otra parte, el primer concepto errado es aquél que plantea que existen alternativas viables al paternalismo. En efecto, existen situaciones en las que un agente, ya sea un formulador de políticas, el gerente general de una empresa o un tutor, debe tomar decisiones que afectarán las decisiones de los demás.

Este es un debate que debe realizarse con objetividad y sin prejuicios de ninguna índole, pues es medular a muchos ámbitos de política –en particular a la protección al consumidor–, y debe basarse tanto en consideraciones económicas como constitucionales, de manera que las conclusiones obtenidas sean coherentes, de manera concurrente, con la eficiencia económica y con los valores sociales consignados en la Constitución.

IX. Conclusiones

- La Economía Conductual es una disciplina que ha renovado buena parte de la investigación económica y ha contribuido, entre otras cosas, a hacer evidentes las limitaciones de muchos planteamientos propios del paradigma económico neoclásico. Varios de estos supuestos cuestionados –tales como la racionalidad

de los agentes o su extremo individualismo-sirven de fundamento al concepto del consumidor razonable, especialmente en la interpretación que prevaleció por años. En particular, los múltiples hallazgos empíricos que dan cuenta de desviaciones significativas del supuesto de racionalidad en agentes económicos relativamente sofisticados ponen de manifiesto la inconveniencia de una aproximación teleológica al concepto de consumidor razonable, en virtud de la cual la razonabilidad constituiría una especie de requisito para ser sujeto de protección legal.

- La incorporación de estos planteamientos en el análisis económico positivo conlleva, necesariamente, su incorporación al análisis normativo, es decir, al debate de las políticas públicas en general, y de la protección al consumidor en particular. Al respecto, se plantea la relevante cuestión sobre cuándo determinadas conductas deben ser consideradas el ejercicio libre de la voluntad, y cuándo debe el Estado intervenir para garantizar el bienestar de los ciudadanos y consumidores.
- El debate en torno a las implicancias de los aportes de la Economía Conductual al diseño e implementación de políticas públicas comprende múltiples aspectos, tales como la necesidad de mejores modelos teóricos y la búsqueda de nuevos tipos y fuentes de información. Sin embargo, no deben quedar dudas de que la perspectiva sobre el análisis normativo de las políticas públicas que resulte de esta discusión no será la misma luego del debate que suscitará la incorporación de planteamientos como los expuestos.

Bibliografía

Barber, B. & Odean, T. (2001). “*Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investment*”, The Quarterly Journal of Economics, February.

Bhaduri, A. (1977) “*Comentario sobre la importancia de controversias recientes sobre la teoría del capital: una visión marxista*”, en G. C. Harcourt y N. F. Laing, *Capital y crecimiento*, México, FCE, pp. 249-257.

Blanchard, O. y D. Pérez Enri (2000) “*Macroeconomía*”, Buenos Aires, Prentice Hall.

Bowles, S. & Gintis, H. (1993). “*The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy*”, Journal of Economic Perspectives, Vol. 7, N°1.

Camerer, C.; Babcock, L.; Loewenstein, G. & Thaler, R. (1997) “*Labor supply of New York City cabdrivers: One day at a time*”, The Quarterly Journal Of Economics, 112(2), 407-441.

Clarida, R.; J. Gali y M. Gertler (1999) “*The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective*”, Journal of Economic Literature, vol. 37, pp. 1661-1707.

De Bondt, W. F. M. & Thaler, R. (1985) “*Does the Stock Market Overreact?*”, Journal of Finance, Vol. 40 (3).

Durkheim, E. (1986) “*Las reglas del método sociológico*”, Madrid, Hyspamérica.

Fehr, Ernst & Simon Gächter (2000) “*Cooperation and Punishment in Public Good Experiments*”, American Economic Review, 980-94.

Fehr, Ernst & Urs Fischbacher (2004) “*Social norms and human cooperation*” Trends in Cognitive Sciences, 8(4):185-90.

Feldstein, Martin (1985) “*The Optimal Level of Social Security Benefit*”, Quarterly Journal of Economics, 100(2):303-20.

Gabaix, X. & Laibson, D. (2005) “*Consumer Myopia, Shrouded Attributes and Information Suppression in Competitive Markets*”. Working Paper, disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=728545

Gabaix, X. (2004) “*Economics and Psychology Lecture Notes*”, Massachusetts Institute of Technology. MIT Press.

Greene, B. (2006) “*El universo elegante*”, Barcelona, Crítica.

Gross, D. & Souleles, N. (2002) “*Do Liquidity Constraints and Interest Rates Matter for Consumer Behaviors? Evidence from Credit Card Data*”, Quarterly Journal of Economics, 117(1):149-86.

- Henrich, J.; Boyd, R.; Bowles, S.; Camerer, C. ; Fehr, E.; Gintis, H. & R. McElreath, R. (2001) "*In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies*". AEA Papers and Proceedings.
- Hodgson, G. M. (1995) "*Economía y evolución. Revitalizando la Economía*", Madrid, Colegio de Economistas.
- Howitt, A. (1998) "*Endogenous Growth Theory*", Cambridge, Massachussets Mit Press.
- Jones, Stephen R. G. (1984) "*The Economics of Conformism*", Oxford: Basil Blackwell.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1974) "*Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*", Science, Vol. 185.
- Katona, G. (1975) "*Psychological Economics*", Amsterdam: Elsevier.
- Krugman, P (1994) "*The Fall and Rise of Development Economic*", en www.pkarchive.org
- Krugman, P. (1996) "*Los ciclos en las ideas dominantes con relación al desarrollo económico*", Desarrollo Económico, octubre-diciembre.
- Krugman, P. (1997) "*La organización espontánea de la Economía*", Barcelona, Ed. Bosch.
- Lavoie, D. (1989) "*Economic Chaos or Spontaneous Order? Implications for Political Economy and the New View of Science*", Cato Journal, vol. 8, pp. 613-635.
- Lawson, T. (2003) "*Reorienting Economics*", Londres y Nueva York, Routledge; capítulos varios en www.econ.cam.ac.uk/faculty/lawson.
- Lawson, T. (2005) "*The nature of heterodox economics*", Cambridge Journal of Economics, disponible en www.econ.cam.ac.uk/faculty/lawson.
- Laughlin, R. (2007) "*Un universo diferente. La reinención de la Física en la edad de la emergencia*", Buenos Aires, Katz.
- Loewenstein, G.; Read, D. & Baumister, R. (eds) (2003) "*Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*", New York: Russell Sage Foundation.
- Loewenstein, G. & O'Donoghue, T. (2004) "*Animal Spirits: Affective and Deliberative Processes in Economic Behaviour*", manuscript.
- Mullainathan, S. & Thaler, R. (2000) "*Behavioural Economics*", Working Paper 7948. National Bureau of Economic Research.

Obstfeld, M. & Rogoff, K. (1996) “*The Intertemporal Approach to the Current Account*”¹⁴, NBER Working Paper 4893, abril.

Romer, D. (2000) “*Keynesian Macroeconomics without the LM curve*”, NBER Working Paper 7461, enero.

Romer, P. (1996) “*Advanced Macroeconomics*”, Nueva York, McGraw Hill.

Rosser, J. (1999) “*On the Complexities of Complex Economic Dynamics*”, Journal of Economic Perspectives, vol. 13, pp. 169-192.

Rosser, J. B. (2000) “*Aspects of dialectics and non linear dynamics*”, Cambridge Journal of Economics, vol. 24, pp. 311-324.

Sanfey, A.; Rilling, J.; Aronson, J. A.; Nystrom, L. E. & Cohen. J. D. (2003) “*The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game*”, Science, Vol. 300.

Simon, H. (1955) “*A Behavioral Model of Rational Choice*”, Quarterly Journal of Economics, 69, February.

Stewart, I. (2007) “*¿Dios juega a los dados?*”, Barcelona, Crítica. Thaler, R. & Sunstein, C. (2001) “*Behavioral Economics, Public Policy and Paternalism*”, American Economic Association Papers and Proceedings, May 2003.

Thaler, R. (1985) “*Mental Accounting and Consumer Choice*”, Marketing Science, Vol.4.

Walras, L. (1987) “*Elementos de Economía Política pura*” Madrid, Alianza Universitaria.

Westphal, K. R. (2003) “*Hegel’s Epistemology*”, Indianapolis Cambridge, Hackett Publishing.

14. Disponible también en: *Handbook of International Economics*, Vol. 3, Amsterdam, North-Holland: Elsevier Press 1995.