



VNiVERSiDAD D SALAMANCA

CAMPUS OF INTERNATIONAL EXCELLENCE

Universidad de Salamanca

Facultad de Psicología

Departamento de Psicología Social y Antropología

Breve recorrido histórico por la Psicología Económica

Brief Historical Account of Economic Psychology

Marina Quijada Martín

Trabajo de Fin de Grado

Tutor: Alberto de la Torre García

Curso académico 2017-2018



Declaración de autoría:

Declaro que he redactado el trabajo “Breve recorrido histórico por la Psicología Económica” para la asignatura de Trabajo Fin de Grado en el curso académico 2017-2018 de forma autónoma, con la ayuda de las fuentes bibliográficas citadas en la bibliografía, y que he identificado como tales todas las partes tomadas de las fuentes indicadas, textualmente o conforme a su sentido.

EnSalamanca..... , a ...20... deJunio.... de ...2018...

Fdo:

Marina Quijada Martín.

Índice

Resumen:.....	1
Abstract:.....	2
1. Introducción:	3
2. El nacimiento de la economía como ciencia:	4
3. Doctrinas económicas del siglo xx.....	7
4. Cambios en la perspectiva clásica: la racionalidad limitada:	9
5. Una nueva etapa:	11
5.1. Las aportaciones de Daniel Kahneman y Amos Tversky:	11
5.2. La importancia de la percepción y la memoria:	13
5.3. La influencia de las emociones en la toma de decisiones:	14
5.4. La influencia del entorno en la toma de decisiones:	17
5.5. El uso de heurísticos: simplificaciones en la toma de decisiones:	18
6. La economía del consumidor:	21
Referencias bibliográficas:	26

RESUMEN:

El siguiente trabajo contiene un recorrido histórico por la Psicología Económica, partiendo del nacimiento de la economía como ciencia y pasando por las distintas doctrinas económicas, para centrarse en la evolución de los términos acerca del comportamiento de los hombres en la economía. Recoge las aportaciones de autores distinguidos como Adam Smith, en cuya obra se haya de forma implícita antecedentes psicológicos de la economía. Más tarde Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler, George A. Akerlof y Robert Shiller, autores propios de la segunda mitad del siglo XX incorporan a la disciplina, heurísticos y sesgos cognitivos que estarían influyendo en la toma de decisiones, y darían respuesta a las distintas recesiones económicas que se producen de forma cíclica. Con sus aportaciones, la psicología económica pretende poner un punto de inflexión entre las concepciones clásicas que definen a un sujeto racional capacitado para hacer predicciones exactas sobre su propio comportamiento, y las tendencias más actuales que definen al ser humano como agente económico ligado a sus emociones e influenciado por múltiples factores psicosociales.

Palabras clave: Economía, psicología económica, toma de decisiones, heurísticos, emociones.

ABSTRACT:

The following piece of work contains a historical journey through Economic Psychology, starting from the birth of the Economy as a science and going through the different economic doctrines in order to focus on the evolution of the terms about the behavior of men in the economic system. It includes the contributions of distinguished authors, such as Adam Smith, whose work develops implicit psychological antecedents of Economics. Later on Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler, George A. Akerlof and Robert Shiller, authors of the second half of the 20th century that incorporate heuristic discipline and cognitive biases that would be influencing decision making, and respond to the different economic recessions that occur in a cyclical manner. With his contributions, economic psychology aims to put a point of inflection between the classical conceptions that define a rational subject capable of making accurate predictions about his own behavior, and the most current trends that define the human being as an economic agent linked to his emotions and influenced by multiple psychosocial factors.

Keywords: Economy, economic psychology, decision making, heuristics, emotions.

1. INTRODUCCIÓN:

El presente trabajo tiene como objetivo hacer un recorrido histórico por la denominada Psicología Económica, partiendo del origen de la propia disciplina económica, concebida en sus inicios como una forma de desarrollo independiente de la economía conductual o psicología del comportamiento. Este escrito pretende servir de guía a todo aquel que quiera iniciarse en el ámbito de la psicología económica, pues se ha intentado conceptualizar, organizar y definir los conceptos clave de esta disciplina prematura.

Dado el importante papel de la racionalidad en la ciencia económica se examina su evolución a través de las concepciones iniciales de Adam Smith, que atiende a un sujeto cuyo egoísmo racional garantiza el equilibrio económico social, sin pasar por alto el componente pasional humano que interviene en las relaciones interpersonales, y que décadas después se transformaría en el referente teórico para los estudios de los distintos factores de influencia en la toma de decisiones.

Sin olvidar las doctrinas económicas dominantes durante el siglo XX, con figuras tan importantes como Karl Marx, John Maynard Keynes y Milton Friedman, el desarrollo teórico sigue los pasos que han llevado a un cambio en las concepciones neoclásicas, donde primaba el modo de operar del *Homo Economicus* de Stuart Mill, hacia las innovadoras teorías sobre la racionalidad limitada de Herbert Simon, que permitieron hablar por primera vez de Economía conductual y empezar a concebir un agente económico lleno de limitaciones e influenciado por sesgos y heurísticos, el *Homo Spiens* de Thaler.

Es en este punto donde puede verse con mayor claridad el papel crítico de la psicología en la ciencia económica. Las nuevas tendencias buscan acabar con lo que Kahneman denominó *ceguera inducida por la teoría*, una “enfermedad” que hizo que durante buena parte del siglo XX los economistas basaran sus teorías en formulaciones matemáticas regidas por el mundo inteligente del *Homo Economicus*, olvidando la naturaleza humana (Thaler, 2016). Nos embarcamos en el análisis de múltiples factores de influencia que hacen del sujeto un ser irracional, ya que como señalaba Fernando Broncano en 1995, “los sesgos son una ventana abierta a las estructuras primigenias de nuestra mente mucho más relevante que la de los razonamientos válidos” (citado por García, 2009). Ponemos mayor énfasis al exhaustivo trabajo del psicólogo Daniel

Kahneman junto a Amos Tversky. Padres de la Teoría Prospectiva, estudian las variables intermedias de procesamiento de la información, factores psicológicos que ponen en evidencia la invalidez de la teoría clásica de la utilidad esperada.

Se incide en la importancia de las emociones que pesan sobre el juicio de los individuos, ya que como Wenger y sus colaboradores acertaban a decir en 1962, parece un proceso sencillo donde “casi todo el mundo piensa que sabe lo que es una emoción hasta que intenta definirla; en ese momento, prácticamente nadie afirma poder entenderla” (citado por Miranda Escolar & Fernández Arufe, 2018). De manera general todos los procesos emocionales, motivacionales, deseos, expectativas de los sujetos que se tratan a lo largo del texto, se encuentran reflejados de forma implícita en las aportaciones de George Akerlof, Robert Shiller, y Richard Thaler, que centran sus trabajos en justificar la presencia y la relevancia de factores psicosociales en el desarrollo y la evolución de la economía global.

2. EL NACIMIENTO DE LA ECONOMÍA COMO CIENCIA:

La economía nace como disciplina científica en el siglo XVIII coincidiendo con la revolución industrial, la revolución americana y la publicación de la “*Riqueza de las Naciones*” de Adam Smith en 1776 (Estefanía, 2003).

Previamente la economía estuvo marcada por el mercantilismo, donde el bienestar social se adquiría en la medida en que las personas tenían acceso al intercambio de materiales como el oro o la plata. En la otra cara de la moneda, la fisiocracia, postulaba que el desarrollo de la economía se debía a la riqueza natural presente en actividades de origen agrario, minero, o ganadero y a la distribución de dichos excedentes (Estefanía, 2003).

La belleza del campo, los placeres de la vida rural, la paz de espíritu que depara y la independencia que efectivamente proporciona, siempre que la justicia de las leyes humanas no lo perturbe, tienen un encanto que atrae en mayor o menor medida a todo el mundo; y como el cultivo de la tierra fue el destino original del hombre, en cada etapa de su existencia parece conservar una predilección por esta actividad primitiva.

Y así se impuso la ley de la primogenitura en las herencias de la propiedad de la tierra (...) para obstaculizar que cualquier fracción de la finca original abandonase la línea propuesta sea por donación, legado o enajenación, sea por la insensatez o la desgracia de alguno de los sucesivos propietarios (Smith, 2011, pp. 485-492).

La naturaleza en sí misma posee los medios que garantizan la subsistencia de las grandes urbes, y de un tiempo en adelante, con el desarrollo de la industria, proporciona también las materias primas que esta necesita. A su vez, “la ciudad aporta un mercado para el producto excedente del campo” (Smith, 2011, p. 484) generándose un bucle de retroalimentación positivo.

Con ello, en el siglo XVIII, Adam Smith aventuraba el desarrollo de la economía moderna poniendo como base la pericia de trabajadores, que hallaron formas hábiles de mejorar, agilizar y facilitar su trabajo, bajo los estándares y los tres pilares fundamentales que alimentan la división del trabajo, propuesta y defendida por este economista:

Primero, el aumento en la destreza de todo trabajador individual; segundo, al ahorro del tiempo que normalmente se pierde al pasar de un tipo de tarea a otro; y tercero, a la invención de un gran número de máquinas que facilitan y abrevian la labor, y permiten que un hombre haga el trabajo de muchos (Smith, 2011, p. 37).

Para Adam Smith, la riqueza, por tanto, viene dada por el trabajo humano, y este es movido a su vez por la especulación que subyace al comportamiento de los hombres, que bajo el Principio de Libertad Individual buscan su propio beneficio, sirviéndose de los bienes ajenos y proporcionando bienes a la comunidad, generando así un movimiento equilibrado de la riqueza universal a través, y por, todas las clases sociales.

Y así, la certeza de poder intercambiar el excedente del producto del propio trabajo con aquellas partes del producto del trabajo de otros hombres que le resultan necesarias, estimula a cada hombre a dedicarse a una ocupación particular, y a cultivar y perfeccionar todo el talento o las dotes que pueda tener para ese quehacer particular (Smith, 2011, p. 47).

La complejidad de la obra de Smith pasa también por entroncar a sus principios los valores del mercado, que es considerado núcleo y “mano invisible” que guía la

economía en la denominada sociedad mercantil. Atendiendo al orden racional de la conducta, postula que toda sociedad civilizada, haciendo uso de la “utilidad” como criterio de aprobación moral, en tanto que la felicidad del prójimo es necesaria para la felicidad propia y se proyecta en última instancia en un beneficio común de intercambio material, pasaría por defender en primer orden la agricultura, que proporciona la subsistencia necesaria y la base para generar la industria, que gracias a la maquinaria y los medios efectivos de transporte, posibilita el desarrollo, en tercer lugar, del comercio exterior. Este sería el orden natural de las cosas, que nace y se produce a sí mismo sin intervención del Estado.

Aunque es más conocido por la “*Riqueza de las naciones*” de 1776, en 1759 Adam Smith dio alas a su primer libro, “*La teoría de los sentimientos morales*”, que podemos quizás considerar como el precedente filosófico de la economía conductual en su vertiente más visceral.

Partiendo del concepto de simpatía, que es entendido como una emoción o sentimiento que se despliega al observar las condiciones de un actor con el que nos identificamos, siendo base de la simpatía psicológica, Smith desarrolla el concepto de simpatía moral. Aquí nace el espectador imparcial que nos permite no solo el vínculo con los demás sino también con nosotros mismos, siendo jueces de nuestros propios comportamientos y poniéndonos en los ojos de los demás y cómo estos podrían juzgarnos.

Así, señala Smith (2012, p. 6):

Cuando simpatizo con vuestra aflicción o vuestra indignación, puede sostenerse, ciertamente, que mi emoción se funda en amor a mí mismo, porque surge de ese hacer mío vuestro caso, de ese ponerme en vuestra situación y de ahí concebir lo que sentiría en tales circunstancias. (...) Mi aflicción, pues, es enteramente por tu causa y en absoluto por la mía. Por lo tanto, no es nada egoísta.

Estaríamos ante la base del juicio moral que llevaría al autor a plantearse cómo causas naturales derivadas de los instintos conducen a importantes criterios de aprobación moral como la utilidad y la justicia.

La necesidad de aprobación social fundamenta la utilidad, que aporta belleza a los actos y deriva en la adaptación de los mismos, en tanto que el espectador admira y

aprueba las conductas del actor y viceversa. Así mismo, la justicia surge cuando los espectadores desapruaban un acto “socialmente inútil” o perjudicial por el cual experimentan resentimiento, cuya “consecuencia *natural* es el castigo, que puede infligirse en el acto mismo de repeler una agresión.” (Casanova, 2007). La justicia frena la utilidad de la conducta a partir de una serie de leyes construidas en sociedad que el espectador imparcial individual no debe sobrepasar.

De este modo, desde el análisis de las más abstractas pasiones, Smith termina por concluir que es la razón el proceso de orden superior que nos capacita para reflexionar sobre la conveniencia, utilidad y consecuencias de nuestras acciones, llevándonos al dominio de las pasiones y en última instancia a la prudencia.

El autor de la “*Teoría de los sentimientos morales*”, Adam Smith afirma:

Si no derivásemos de la razón la mayor parte de nuestros juicios morales, resultaría extremadamente incierto y precario que dependiesen de algo tan variable como las emociones y los sentimientos inmediatos, frecuentemente alterados por la salud y el humor. Pero, aunque sea incuestionablemente la razón la fuente de las reglas generales de la moralidad – y de todos los juicios orales formados a partir de ellas -, sería igualmente absurdo e incomprensible suponer que las percepciones primarias de lo bueno y lo malo se derivan de la razón (...). Estas percepciones últimas, como toda experiencia en la que se basan las reglas, no puede ser objeto de la razón, sino del sentimiento y la emoción inmediatos (citado por Espina, 2005).

Sus planteamientos, aquí brevemente expuestos, le han llevado a ser considerado padre de la Economía clásica, o como fundador de la primera doctrina económica: padre del Liberalismo económico.

3. DOCTRINAS ECONOMICAS DEL SIGLO XX

El liberalismo dio pie a la creación de doctrinas económicas que, a pesar de luchar por imponer sus ideas centrales como convenientes para el progreso de la economía, tenían algo en común: todas ellas consideran al hombre un sujeto racional.

Aludiendo a planteamientos meramente económicos, el Marxismo nace como una crítica al liberalismo y a los planteamientos de David Ricardo, discípulo de Adam

Smith. Karl Marx criticaba la desigualdad en la distribución de la riqueza derivada de la Teoría del valor-trabajo y ponía como núcleo de la economía el poder obtenido con la privatización de los medios de producción y la socialización del trabajo. Frente a las tendencias capitalistas que originaban tales desigualdades Marx, padre del comunismo, se apresuró a aclarar:

Lo que caracteriza al comunismo no es la abolición de la propiedad, sino la abolición de la propiedad burguesa (...) que es la más acabada expresión del modo de producción y de apropiación de lo producido basado en los antagonismos de clase, en la explotación de los unos por los otros (citado por Arnaudo, 2013).

Sus planteamientos nunca tuvieron apoyos reales y quedó relegado a una especie de utopía didáctica donde, en palabras de Estefanía (2003) la lucha de clases es la fuerza que impulsa la transformación de las sociedades.

Ya en el siglo XX, John Maynard Keynes aporta una nueva corrección al empobrecimiento que dejaban las tendencias liberalistas. Tras el estallido de la crisis económica de 1929, su doctrina, denominada Keynesianismo, establece como núcleo de la economía al Estado, que hará fluir los recursos garantizando la subsistencia de todos los ciudadanos. Estefanía (2003) concibe a Keynes como el creador de la macroeconomía en tanto que “el Keynesianismo hace hincapié en la eficacia de la intervención estatal selectiva, junto con la adopción de la actividad fiscal como política económica principal en coyunturas de crisis” (p. 61).

En su obra de 1936, “*Teoría general*”, Keynes recoge estas ideas de forma amplia, intentando dar respuesta a la crisis por deflación del momento donde “los costos superan a los beneficios, con lo que desaparecen los verdaderos incentivos para invertir, y que, de manera suplementaria, se acompaña de los problemas derivados de la asimetría y de la inoportunidad” (Novelo, 2016, p. 47). Es por ello que la solución, siguiendo a este economista, pasa por incentivar la inversión pública bajo la denominada trampa de liquidez, es decir, poner un flujo de dinero en manos de los ciudadanos de manera que “entre mayor sea la parte del ingreso que se gaste de esta forma [mediante el consumo], mayor será el efecto (multiplicador) que la inversión tendrá sobre el ingreso y, en último término, sobre la ocupación”(Novelo, 2016, p. 48), “con el objeto [último] de aumentar la demanda global y, de paso, elevar el empleo” (Estefanía, 2003, p. 64).

Sin embargo, la aplicación de su teoría no pudo predecir las tendencias inflacionarias que se generarían, lo que puso en declive su doctrina.

Al Keynesianismo le sucedió en la década de 1980 el Monetarismo, liderado por Milton Friedman. Esta nueva corriente, también llamada Neoliberalismo, supone una vuelta al dominio de la economía por parte de los mercados, sin intervención del Estado, admitiendo que el control económico por parte del Estado reduce la calidad de vida de los ciudadanos y el control de sus propios intereses (Beyer, 1995).

El Monetarismo surgió para corregir la inflación generada por las políticas keynesianas, derivada en sí misma de la dispersión de la responsabilidad por parte de los individuos que representan los cargos públicos y políticos. Gran parte del legado que Friedman dejaría a la historia de la economía recoge la búsqueda de sistemas efectivos para prever de forma empírica las consecuencias de cambios circunstanciales, que se engloban en la denominada economía positiva (Beyer, 1995).

4. CAMBIOS EN LA PERSPECTIVA CLÁSICA: LA RACIONALIDAD LIMITADA:

Un aspecto esencial en la evolución histórica de la economía ha sido el análisis de cómo los individuos hacían uso de la misma.

En el siglo XVIII Jeremy Bentham encabezó las corrientes utilitaristas dando vida al que hoy conocemos como racionalismo psicológico, según el cual, los sujetos realizan cálculos empíricos que se traducen en acciones morales justificadas que evidencian el máximo bienestar individual y colectivo restando toda suerte de perjuicios (Panico, 2012; Valcarce, 2010).

En este contexto será Daniel Bernoulli, quién planteó en 1738 la paradoja de San Petersburgo, que será la antesala de los estudios de toma de decisiones en condiciones de riesgo, y con la que él mismo defiende que en ocasiones los sujetos muestran mayor o menor tendencia al riesgo en función de la estimación de las ganancias y las pérdidas.

Su trabajo fue ampliado en 1944 cuando Neumann y Morgenstern desarrollaron la Teoría de la Utilidad Esperada, con la que “establecen la forma de calcular la utilidad esperada de un conjunto de alternativas de elección plateadas en forma de loterías”

(Chavez, Milanesi, & Pesce, 2016) a través de ecuaciones matemáticas. Se “proponía que la regla de decisión en las elecciones realizadas en un contexto de riesgo fuera la de maximizar la utilidad esperada de la riqueza (la esperanza moral)” (Kahneman, 2003, p. 192), como también defendieron en su teoría de 1947 “*Theory of Games and Economic Behavior*” según la cual “la utilidad es un número que utiliza quien debe adoptar una elección de las retribuciones en condiciones de incertidumbre” (Pascale, 2007, p. 18).

Estos principios racionales continuaron en la obra de Stuart Mill, que en el siglo XIX presentaba al *Homo Economicus*. Este, ha sido bien conceptualizado por Thaler en su libro “*Todo lo que he aprendido con la psicología económica*” (Thaler, 2016) donde define al Homo Economicus, o como él lo llama, el mundo de los Econs, como un sujeto racional que elige por optimización a través de “expectativas racionales” que le llevan a tomar decisiones imparciales, sin tener en cuenta “los problemas de optimización a los que se enfrenta la gente normal”, “las creencias a partir de las cuales la gente toma sus decisiones no son imparciales” y la existencia de “numerosos factores que el modelo de optimización no incluye” y que definirían muy bien el modo de actuar del *Homo sapiens* (Thaler, 2016, p. 31).

La trascendencia del Homos Economicus fue tal que durante el siglo XX la economía neoclásica se desarrollaba siguiendo sus principios, en herederos directos del capitalismo smithiano como Milton Friedman y otros más recientes como Gary Becker. Este último, justificaba la existencia del hombre racional con sencillos ejemplos como la tendencia actual de los padres a tener un hijo, a lo sumo dos, tras haber hecho un cálculo perfecto de los costes de manutención y la calidad de vida asociada que podían garantizarle. La decisión es tomada en relación con variables cuantitativas, objetivas y observables como el dinero, y no en relación con variable subjetivas como la felicidad que un hijo aporta. Por tanto, el Homo Economicus es optimizador porque percibe el mundo de manera realista (Sala i Martin, 2016).

Esto refleja cómo, el agente económico, está encaminado a maximizar la utilidad o el beneficio de sus actos, -racionalidad maximizadora sustantiva o instrumental-, determinados por el entorno externo, pero nunca por los límites de la razón, lo que le permite orientar su conducta a metas, sin objeciones intermedias (González, 2003).

El giro más elocuente a las tendencias tradicionales lo dio el economista Herbert Simon, que integró en su Teoría de la Decisión el concepto de Racionalidad Limitada

(*bounded rationality*), admitiendo que “-racionalidad y economía- son manifestaciones específicamente humanas y acepta que ambas están abiertas a la idea de intencionalidad. De este modo, su enfoque se aleja de los intentos de una racionalidad abstracta e impersonal” (González, 2003, p. 66).

Frente a la “racionalidad sustantiva”, Simon propone la “racionalidad procesual” según la cual “los agentes poseen una racionalidad limitada de índole procesual, que está encaminada a escoger los medios adecuados para obtener ciertos fines, cualesquiera que éstos sean” (González, 2003, p. 83). Los agentes económicos se ven influenciados no solo por las características de un entorno susceptible al cambio, sino también por las limitaciones de su propio procesamiento cognitivo. El interés por estos “aspectos cognitivos de la conducta económica” le lleva a caracterizar su postura como “Economía conductual” (*behavioral economics*) (González, 2003). Por primera vez, sesgos y heurísticos del procesamiento de la información estarán presentes de forma tangible en la ciencia económica, impulsando a este economista a crear los modelos de racionalidad limitada en la toma de decisiones, donde los sujetos más que llegar a la solución más óptima, con altos costes asociados al cálculo, buscan satisfacer sus necesidades incluso bajo situaciones de incertidumbre.

5. UNA NUEVA ETAPA:

5.1. LAS APORTACIONES DE DANIEL KAHNEMAN Y AMOS TVERSKY:

Las aportaciones de Herbert Simon sobre la racionalidad limitada, enfocada a la búsqueda de alternativas y la satisfacción (Pascale, 2007) marcarían profundamente el desarrollo teórico de Daniel Kahneman, que en 2002 pasaría a ser el primer psicólogo al que se le concede un premio Nobel de Economía, junto con el economista Vernon Smith. De las aportaciones del primero hablaremos a continuación y con respecto al segundo, cabe destacar la importancia de su contribución a la economía experimental, dotándola del experimento de laboratorio como instrumento de análisis y de un nuevo método, el modelo experimental, que en su caso abarca tres elementos: institución, entorno y comportamiento. Donde el comportamiento del agente es estudiado por el investigador, que a su vez, controla institución y entorno (Moreno García, 2002).

Por su parte, Daniel Kahneman llevaría a cabo un exhaustivo trabajo con Amos Tversky, en el que se proponen reevaluar la Teoría neoclásica de la utilidad esperada, y el denominado error de Bernoulli, conocido así porque los planteamientos del matemático carecían del análisis de las actitudes y emociones que influyen en el sujeto en una situación decisoria. Con el fin del corregir este error, en 1979 Kahneman y Tversky formulan la Teoría Prospectiva, que supone en primer lugar, un cambio en el estilo de formulación de los modelos económicos. Frente a los modelos normativos que conciben la toma de decisiones en términos dicotómicos, óptimo- no óptimo, sin profundizar en las variables humanas intermedias, la Teoría Prospectiva encabeza los modelos descriptivos, centrados en explicar el proceso que subyace a una decisión final, donde el sujeto realiza una representación de la tarea en la que da cabida a sesgos y heurísticos (León, 1987).

En estos términos, Kahneman y Frederick presentan en 2002 un estudio sobre los dos sistemas de procesamiento de la información, que años después recogería y ampliaría Kahneman en su libro *“Pensar rápido, pensar despacio”* junto con otras dicotomías existentes en el ser humano. En dicho estudio, los autores proponen que, el Sistema 1 recoge el pensamiento intuitivo, rápido, accesible, asociado a experiencias previas y altamente emocional, que lleva a decisiones, sino superfluas, orientadas a corto plazo e influenciadas por deseos y sentimientos. Por su parte, el sistema 2, corrige y controla el sistema 1 en un proceso lento que requiere esfuerzo consciente y representaciones conceptuales, pasado, presente y futuro (Kahneman, 2003).

Así es como la Teoría Prospectiva, ligada al sistema dual de procesamiento cognitivo, incide en la función del Sistema 1, cuyo análisis anticiparía la intensidad emocional que generan los individuos al realizar elecciones de corte económico, dando lugar a las siguientes conclusiones:

En concreto, la gente tiende a ponderar menos los resultados que son solamente probables en comparación con los resultados que se obtienen con seguridad. Esta tendencia, a la que llamamos efecto de certidumbre, contribuye a la aversión por el riesgo cuando se tratan de ganancias seguras y a la atracción por el riesgo en el caso de las elecciones con pérdidas seguras (Kahneman & Tversky, 1987).

En otras palabras, “en condiciones de incertidumbre se tiende a evitar mayormente el riesgo cuando se está en condiciones de ganancias. Sin embargo, cuando se está en condiciones de pérdida, son buscadores de riesgo” (Pascale, 2007, p. 24).

Del mismo modo en que se valoran las ganancias y las pérdidas, cuando un sujeto es poseedor de un objeto le otorga el doble del valor que realmente pagaría por él si no lo tuviera. De esta manera, deshacernos de algo que sentimos como nuestro implica una carga emocional que aumenta el valor del objeto de forma diferente a la adquisición de algo que nos es ajeno. Esto es lo que Thaler denominó efecto dotación (*Endowment Effect*) (1980), en su intento de explicar la conducta irracional asociada al principio de “aversión a las pérdidas” (Kahneman, 2003; Thaler, 2016), también conocido como sesgo del status-quo bias propuesto por Samuelson y Zeckhauser en 1988, por el cual “las propiedades de las demás alternativas se evalúan viendo si son ventajosas o desventajosas respecto de la situación actual, y las desventajas de las alternativas pesan más que sus ventajas” (Kahneman, 2003, p. 196).

5.2. LA IMPORTANCIA DE LA PERCEPCIÓN Y LA MEMORIA:

Si el efecto dotación, de tanta importancia para los economistas, hace valorar un objeto en función del sentido de pertenencia y fundamenta el proceso de aversión al riesgo, quizás ese mismo sentido de pertenencia esté influenciado por procesos mentales superiores que subyacen al ejercicio del Sistema 1 y 2 de Kahneman y Frederick, tales como la percepción y la memoria.

La percepción hace la función de incorporar información externa al proceso de toma de decisiones y la pone en consonancia con el conocimiento previo de que disponemos, generando representaciones en las que tiende a omitirse parte de la información, centrando la atención en aquellos aspectos que confirman nuestra hipótesis, y como se suele decir, “nos dicen lo que queremos oír”. Es precisamente este proceso perceptivo, la atención prestada a la información de forma selectiva, lo que mejora la impresión previa del objeto y nos lleva a escogerlo frente a otros (León García, 2000).

Por su parte, la memoria tiene un papel relevante en la toma de decisiones, ya que los sujetos deciden en función de las comparaciones que pueden hacer entre la

información nueva y la información recuperada, procedente de experiencias previas accesibles en el momento de la decisión.

Ambos procesos están presentes en la explicación que Kahneman hace junto con Tversky, sobre el sesgo cognitivo denominado Efecto marco, en “Mapas de racionalidad limitada” (2003), que se define como las “variaciones de respuesta que producen los sujetos según que la información de una tarea se les presente desde un marco positivo o desde un marco negativo” (Sosa, 2011, p. 24).

Esto es, ante un determinado problema, con varias opciones de respuesta, “cada marco [cada opción] aumentará la accesibilidad de algunas respuestas y hará que otras sean menos probables” (Kahneman, 2003, p. 198). Este efecto, estudiado por otros autores como Arrow o Schelling, tiene como principio básico “la aceptación pasiva de la formulación dada” (Kahneman, 2003, p. 198), es decir, los sujetos tendrán presente la información dada por el problema (percepción), que determinará en mayor o menor medida los rasgos que se quieren destacar de la situación y que serán accesibles en la memoria. Por tanto, esta información destacada será tomada como un punto de referencia, y guiará a los sujetos en función de la percepción de pérdidas o ganancias (marco positivo o negativo) hacia decisiones intuitivas, al no tener en cuenta toda la información relevante, y no serán realistas como sugiere la economía tradicional, debido a los marcos limitados de análisis de la información. El efecto marco ha sido objeto de estudio en tres modalidades: marco de riesgo, marco de atributo y marco de objetivo (Kahneman, 2003; Sosa, 2011; Van Raaij, 2008)

5.3. LA INFLUENCIA DE LAS EMOCIONES EN LA TOMA DE DECISIONES:

Desde las abstractas pasiones definidas por Adam Smith en “*La teoría de los sentimientos morales*” hasta la actualidad, amplia ha sido la importancia concedida a la influencia de las emociones en el qué hacer cotidiano de los hombres.

Actualmente, entendemos por emoción “la combinación de elementos entre los que se encuentran, el arousal fisiológico, la expresión motora y los sentimientos subjetivos con consecuencias emocionales y motivacionales” (Gigerenzer & Selten, 2001, p. 265).

El coctel de “sensaciones” que puede desencadenar una emoción o la combinación de varias, dependerán del estímulo que enfrenta el agente. En base a esto, Gigerenzer y Selten (2001) recogen en “*Bounded rationality: the adaptive toolbox*” una serie de funciones básicas que tienen las emociones: aportan información sobre las amenazas del entorno, guían y sostienen la atención sobre los estímulos relevantes del entorno, estimulan los recuerdos almacenados en la memoria que puedan ser similares al evento dado en el momento presente, haciéndolos más accesibles. Influyen en la toma de decisiones y en la evaluación de las soluciones posibles, del mismo modo que la valoración positiva de una emoción experimentada hará que el agente busque activamente crear circunstancias similares que elicitaron dicha emoción.

Teniendo en cuenta la extensa implicación de las emociones en el ser humano, los estudios más innovadores procedentes de la neurociencia intentan hallar el sustrato neural vinculado a la actividad emocional, y este pasa por analizar el papel de la serotonina como neurotransmisor cerebral implicado en la conducta agresiva, la impulsividad o la depresión asociada a la tendencia suicida. De la investigación experimental con primates y humanos se deduce que la actividad serotoninérgica que envuelve una experiencia subyace el comportamiento de riesgo, de ahí la importancia de atender al funcionamiento de los correlatos neurales que modulan el comportamiento (Gigerenzer & Selten, 2001).

Dicho esto, cabe preguntarnos si nuestras decisiones económicas están influenciadas por la herencia emocional o podrían, libre de toda influencia, ser racionales. Sabemos, por el desarrollo teórico de este documento, que las decisiones económicas no son meramente racionales, y centrándonos exclusivamente en las emociones, aunque podría entenderse que obedecen a la utilidad de un objetivo general, como maximizar el beneficio, y a la utilidad de un objetivo específico mediante el cual también se satisface el primero, su propia volatilidad permite que un sujeto consciente tome una decisión irracional al discrepar de dicha utilidad para la que la emoción fue creada.

De esta manera, Gigerenzer y Selten (2001) estiman tres formas de influencia de las emociones en la toma de decisión:

Las emociones de fondo (*Background emotions*): están estrechamente relacionadas con la percepción y la memoria, y tienen la capacidad de elicitar estados emocionales

semejantes a los que provocó una situación pasada que se identifica de como parecida en la memoria.

Las emociones relacionadas con la tarea (*Task-related emotions*): reflejan el conflicto decisorio generado ante una tarea con múltiples opciones, cuando ninguna de ellas destaca sobre las demás. Las emociones que se desencadenan suelen ser frustración y ansiedad.

Tversky realizó junto a Shafir (1992) diferentes estudios sobre la influencia de este fenómeno en las decisiones, llegando a la conclusión de que las personas tienden a justificar su elección, intentando auto-convencerse de que es la mejor entre las posibles, cuando ninguna sobresale frente a las demás. El conflicto decisorio puede ocasionar el retraso de la toma de decisión, generar la búsqueda de otras alternativas, o justificar la opción escogida mediante una preferencia afectiva inconsciente (Gigerenzer & Selten, 2001; Tversky & Shafir, 1992a, 1992b).

En último lugar encontramos las emociones anticipadas (*Anticipated emotions*): anticipar emociones sobre un evento determinado es, según la hipótesis del marcador somático de Damasio, una forma de ayudar al organismo a discernir entre opciones favorables o desfavorables, pudiendo así tomar una decisión ventajosa. Esto se debe al procesamiento somático que da lugar a emociones secundarias como la culpa o la vergüenza, y el vínculo entre estas y el procesamiento cognitivo del entorno externo junto con las experiencias personales previas, localizado en zonas corticales prefrontales (García, 2009).

Siguiendo los planteamientos de Damasio, García (2009) propone un nuevo sesgo de la racionalidad humana que no había sido tenido en cuenta en la literatura tradicional. Se conoce como sesgo del “pensamiento frío”, por el cual el sesgo de la racionalidad se produce al disminuir los niveles de actividad normal emotiva y del sentimiento. En síntesis, defiende la influencia de las emociones en la toma de decisiones desde una perspectiva positiva, ya que los marcadores somáticos, los sentimientos somáticos, procuran el funcionamiento adecuado del procesamiento cognitivo permitiendo la efectividad de la razón en la toma de decisiones bajo situaciones de incertidumbre, desmarcando el sesgo del pensamiento frío y posibilitando una racionalidad emotiva.

Por su parte, Mellers y sus colaboradores, elaboraron en la década de los noventa la Teoría del afecto (*Anticipated affect*), que pretendía ampliar otras teorías de la década

de los ochenta como la teoría de la decepción y la del arrepentimiento (*disappointment and regret theories*). Según la teoría del afecto, los sujetos escogerían la opción más beneficiosa entre las posibles, tras haber evaluado sus sentimientos respecto de cada opción y sus posibilidades de ocurrencia (Gigerenzer & Selten, 2001).

5.4. LA INFLUENCIA DEL ENTORNO EN LA TOMA DE DECISIONES:

Los hombres no desean ser ricos, sino más ricos que otros hombres. El avaricioso o el hombre lleno de ambiciones encontrará poca o ninguna satisfacción en la posesión de cualquier volumen de riqueza, si fuese el más pobre entre sus vecinos o compatriotas (Mill, 1907 citado por Pérez Asenjo, 2008).

Es interesante comenzar este apartado con la reflexión que Stuart Mill hacía en 1907 sobre el comportamiento codicioso de los hombres. De ella se extrae la idea de que el contexto social funciona en general como punto de referencia, que marca cambios en nuestro propio y actual punto de referencia, movilizándolo nuestros objetivos e intereses de modo que lleguen a un estado comparativamente similar al de nuestros amigos y conocidos, alcanzando así, un estado de satisfacción. Así mismo, esta idea fundamenta la conocida paradoja de Easterlin, que busca una explicación al vínculo entre la felicidad y la renta, ya que de manera contraria a lo que se esperaría, Easterlin encontró que el aumento de renta no suponía un aumento paralelo de la felicidad (Pérez Asenjo, 2008; Van Raaij, 2008).

Entre las explicaciones que subyacen a la paradoja de Easterlin, Pérez Asenjo (2008) recoge que se produce en el sujeto una adaptación prematura a los bienes obtenidos, que genera una cascada de necesidades superiores y continuas a lo ya conseguido. En segundo lugar, el sujeto hace una sobreestimación de la felicidad que le aporta un objeto o un determinado nivel de renta, de manera que, “el pronóstico de la satisfacción de los acontecimientos futuros se realiza desde las preferencias actuales, pero una vez suceden estos acontecimientos, se evalúan desde las preferencias futuras, que han cambiado de forma no anticipada” (Pérez Asenjo, 2008, p. 35). Y en último lugar, pero quizás siendo el motivo más importante, la paradoja se explica por la comparación social con otros individuos, que en el caso de la renta se centra en superar la de los demás en términos relativos de status, atención y prestigio social, siendo secundario el valor absoluto o material de la riqueza.

Para Gigerenzer & Selten, (2001, p. 281): “el comportamiento humano es principalmente el resultado de las normas sociales y raramente el resultado de decisiones consideradas”. Sin embargo, señalan que la comparación con los demás, y por ende, un comportamiento basado en el comportamiento de otra persona puede resultar desadaptativo, sobre todo cuando fomenta el conformismo social, proceso muy estudiado por el psicólogo Solomon Asch, que explica el *efecto manada* y el sentimiento de pertenencia a un grupo, que diluye las responsabilidades individuales en favor de la acción colectiva y sesga nuestras decisiones (Gigerenzer & Selten, 2001; Miranda Escolar & Fernández Arufe, 2018).

Al respecto, Asch señala:

El conformismo social no solo es un suicidio intelectual donde perdemos toda habilidad de razonar por nosotros mismos, sino que también nos puede llevar a cometer acciones muy crueles solo porque la mayoría de las personas lo hacen, perdiendo así nuestra individualidad y convirtiéndonos en parte del pensamiento colectivo (Asch, 1956, citado por Miranda Escolar & Fernández Arufe, 2018).

Por su parte Akerlof (2002), en su teoría sobre la pobreza de las minorías, realizada junto a Rachel E. Kranton, subraya la importancia de los procesos sociales en la distribución de la renta, que en el caso de las minorías más vulnerables se ve afectada por la dificultad para encontrar una identidad adaptada a la cultura dominante, donde el proceso de conformismo social, en este caso, implica dejar de ser quien eres en un intento por alcanzar reconocimiento social.

5.5. EL USO DE HEURÍSTICOS: SIMPLIFICACIONES EN LA TOMA DE DECISIONES:

En el presente trabajo se viene haciendo mención a las distintas fuentes de influencia que sesgan la decisión humana, heurísticos como el efecto dotación, el efecto marco o el sesgo del pensamiento frío. Sin embargo, no podemos pasar por alto el origen en el estudio de estas formas de simplificación en el procesamiento de la información. Por ello, se presentan a continuación los tres primeros heurísticos postulados por Daniel Kahneman y Amos Tversky para la psicología del comportamiento.

5.5.1. Representatividad, disponibilidad y anclaje y ajuste:

En primer lugar, nos referimos al heurístico de representatividad (*representativeness*) como una forma de evaluación de la probabilidad de ocurrencia de un evento en base a un estereotipo por el cual se juzga la similitud o la diferencia entre dos estímulos relacionados, dando lugar a una valoración subjetiva errada. En otras palabras, los sujetos hacen uso del heurístico de representatividad al juzgar la probabilidad de que un objeto pertenezca a una determinada categoría, dependiendo del grado en que las características presentes en el objeto son propias de esa categoría. Al hacer un juicio de probabilidad bajo la influencia de este heurístico, los valores de pertenencia a la categoría tienden a ser mayores que en condiciones reales, ya que los sujetos no toman en consideración las probabilidades a priori (León García, 2000; Manzanal, El Alabi, Milanese, & Vigier, 2013; Tversky & Kahneman, 1974).

El ejemplo más ilustrativo que recogen Tversky y Kahneman (1974) es aquel en que dan a los participantes de su experimento una descripción sencilla sobre una persona, y se les pide que estimen la probabilidad de que esta persona sea ingeniero o abogado. Como resultado, se comprobó que las probabilidades a priori solo se usaban cuando en la descripción no había información sugerente acerca de la profesión del sujeto, en caso contrario, los participantes definían al sujeto como ingeniero o abogado a partir de la información relevante extraída de la definición, es decir, bajo una representación estereotipada de la profesión, que dependía de asociar las características dadas por la definición a una profesión u otra.

El heurístico de representatividad se enmarca dentro de *heurísticas de prototipo*, según los cuales, al emitir un juicio “se sustituye el atributo objetivo de probabilidad requerido por el más accesible atributo de similitud (representatividad)” (Kahneman, 2003, p. 205). A su vez, las *heurísticas del prototipo* contienen un atributo heurístico, que se relaciona directamente con los estados emocionales del individuo, comentados a conciencia anteriormente debido al peso de su influencia en el proceso decisional.

En segundo lugar, (Tversky & Kahneman, 1973, 1974) estudiaron el heurístico de disponibilidad (*availability*), donde los sujetos evalúan la probabilidad o frecuencia de ocurrencia de un evento, en base al éxito o fracaso de situaciones similares que recuperan de la memoria, dado que ciertas huellas de memoria han sido mejor

guardadas y son más accesibles en un momento dado. Del mismo modo, pueden aventurar el éxito o fracaso de dicho evento imaginando las dificultades que pueden encontrar durante el trascurso del mismo. En definitiva, se trata de una estimación de riesgos atendiendo a los factores que facilitaron o dificultaron un evento pasado, asumiendo que estos mismos influirán en la situación presente.

Como puede intuirse, ambos heurísticos están íntimamente relacionados, y la influencia de esta relación no solo se refleja en las decisiones tomadas por ciudadanos de a pie, familias o consumidores, sino que recae también en los mercados financieros. Así, partiendo de los planteamientos del inversor David Dreman, Thaler (2016) dilucidó que los inversores “han realizado predicciones excesivamente optimistas (o pesimistas) sobre las tasas de crecimientos futuras” (Thaler, 2016, p. 315) normalmente explicadas por un exceso de confianza en sí mismos y en las transacciones financieras plausibles, sin que estas predicciones puedan basarse en datos sólidos. Esta forma de actuación de los inversores implicaría una confrontación directa con la hipótesis clásica de los mercados eficientes, que niega que el pasado pueda predecir el futuro, o que el valor intrínseco de las acciones pueda sufrir variaciones, menos aún, debidas a anomalías psicológicas como un *exceso de reacción generalizado* por parte del agente financiero.

El tercero de los heurísticos propuesto es el de anclaje y ajuste (*adjustment and anchoring*) (Tversky & Kahneman, 1974). Para hacer cualquier valoración acerca de un problema conocido, los sujetos toman un punto de partida “anclaje” que durante el proceso de toma de decisión se “ajusta” hasta codificar todas las alternativas posibles en términos de pérdidas y ganancias. Precisamente, García-Badell y Blanco (2017) recogen, como este fenómeno ha sido ampliamente estudiado por el mercado inmobiliario, ya que si el sujeto estuviera interesado en comprar una nueva casa, su “ancla” sería su residencia previa, que sirve para comparar si las nuevas alternativas de vivienda ofrecen características cualitativas lo suficientemente buenas como cambiar de casa. El proceso de “ajuste” es el encargado de hacer factibles las expectativas en el proceso de compra. No obstante, el efecto de este heurístico está tan presente en el comportamiento humano, que incluso cuando no existen referencias previas, dada una situación novedosa, el sujeto intenta por todos los medios encontrar un punto objetivo de partida. Tversky y Kahneman (1974) defienden que el heurístico de anclaje y ajuste puede ayudar a tomar buenas decisiones, siempre y cuando estas no reflejen

preferencias inconscientes como consecuencia del efecto aislamiento (*isolation effect*), el cual fue propuesto por estos mismos autores en 1979.

6. LA ECONOMÍA DEL CONSUMIDOR:

En las últimas décadas la psicología económica se ha interesado mucho por analizar los hábitos de consumo y las reglas implícitas que enmarcan estos comportamientos. Con el objetivo de dar cierre al presente trabajo se busca aportar una visión global que recoja las influencias que pesan sobre el comportamiento económico de los sujetos, y que se han tratado de manera específica a lo largo de este documento. Por ello, en el este apartado hacemos un recorrido por la labor conjunta de George A. Akerlof y Robert J. Shiller, y por las aportaciones del ya mencionado, Richard H. Thaler.

Si algo caracteriza a Richard H. Thaler es el carisma que denota a la hora de trabajar con figuras influyentes con las que comparte perspectiva, como Amos Tversky y Daniel Kahneman, y del mismo modo el carisma con el que hace críticas a constructivas a sus contrarios. Esto es lo que hizo en su primera publicación sobre la psicología del comportamiento, “Hacia una teoría positiva de las elecciones del consumidor”, con la que pretendía poner en tela de juicio el brillante, pero falto de validez empírica, argumento con el que Milton Friedman defendía que, aunque el agente no alcance de forma consciente las formulaciones matemáticas exactas que subyacen a la toma de decisiones inteligentes, en la emisión de su propia conducta exitosa se refleja, como si realmente llevara a cabo dichos cálculos, el agente racional que lo define.

Sin embargo, Thaler demostró que en la perspectiva clásica del comportamiento racional no se habían tenido en cuenta los *Factores supuestamente irrelevantes* (FSI) que comprometen la vida económica de los humanos, no así la de los Econs. Uno de estos factores, por el que reflejó gran preocupación a lo largo de su carrera, fue el autocontrol. El problema del autocontrol del consumo inmediato, que ya intuía siglos atrás Adam Smith en “*La teoría de los sentimientos morales*” al explicar la influencia de las pasiones miopes en la conducta humana, y que Thaler concibe como la falta de fuerza de voluntad a la hora de evitar un consumo presente omitiendo la utilidad del mismo consumo en el futuro, frente a las recompensas inmediatas. Con esto, Akerlof y Shiller (2016) afirman que “la gente tiene complejos emocionales respecto al dinero, y

respecto a gastarlo. No son honestos consigo mismos; y, como consecuencia, no se comprometen con un presupuesto racional” (p. 45).

Estas debilidades humanas hacen de los sujetos incautos económicos sabrosos para los mercados financieros, que las aprovechan en su beneficio, constituyendo el denominado equilibrio manipulativo que Akerlof y Shiller definen en “*La economía de la manipulación*”, en un intento de acotar y explicar el desarrollo de las crisis financieras, y la influencia de los sesgos informativos, que funcionan como una carta de presentación de información sugerente que distorsiona la toma de decisiones en beneficio del vendedor, y por lo tanto es información con la que podemos ser engañados.

Los autores explican la ineficacia de los mercados, entendiendo que no se adhieren al sentido de justicia compartido entre los consumidores, y que siguiendo a la teoría económica tradicional supondría que la reducción de la demanda de un objeto iría seguida de la caída de los precios hasta que la oferta iguale a la demanda, de manera que se genere un equilibrio capaz de mantener los beneficios empresariales y las posibilidades de adquisición de los consumidores; una suerte de altruismo en favor de la rentabilidad propia que genera equilibrio común tal y como entendía Adam Smith el funcionamiento de la mano invisible de los mercados (Akerlof & Shiller, 2016; Thaler, 2016; Van Raaij, 2008).

Ahora bien, como sabemos, otra forma de explicar las incidencias en las decisiones económicas viene dada por los estudios de Kahneman sobre los sesgos emocionales y cognitivos que influyen en el proceso. En la misma línea, Akerlof y Shiller intentan dar explicación a las fluctuaciones económicas mediante los denominados *espíritus animales*, “patrones de pensamiento que influyen en las ideas y los sentimientos de las personas” (Shiller & Akerlof, 2009, p. 17). Cinco son los espíritus animales propuestos por los autores en una obra con el mismo nombre “*Animal Spirits*” (Shiller & Akerlof, 2009): confianza, equidad, corrupción, ilusión monetaria e historias orales.

La confianza es el eje que mueve las expectativas de los consumidores, con ella hacen pronósticos más o menos intuitivos sobre el éxito futuro de una inversión y esto representa un papel central en la economía mundial, ya que con elevada confianza los sujetos invierten y fomentan períodos de gasto, aunque en ocasiones lo hagan llevando a cabo conductas económicas arriesgadas. Por el contrario, un índice de confianza

extremadamente deteriorado supone un descenso en las inversiones que los compradores están dispuestos a asumir, lo que da pie a períodos de recesión y crisis económica.

Vinculado a nuestra percepción de confianza para-con los comportamientos propios y ajenos, y la capacidad de colaboración, encontramos el segundo espíritu animal, la equidad. Quiere decirse que las personas esperan recibir del entorno modos equitativos de comportamiento con respecto a los suyos. Así, según la Teoría de la equidad, “para cada parte de un intercambio, lo aportado debe ser igual a lo obtenido” (Shiller & Akerlof, 2009, p. 50). La falta de equidad desemboca en conductas de castigo hacia el prójimo a fin de reestablecer el equilibrio equitativo. Puede tomarse este concepto como sinónimo de percepción de justicia, la cual está muy relacionada con el efecto dotación. De ello, Thaler (2016, p. 198) extrae la siguiente conclusión: “Tanto los compradores como los vendedores perciben los términos comerciales a los que se han acostumbrado como un derecho adquirido, y cualquier deterioro de tales términos es considerado como una pérdida”.

Habría que preguntarse entonces, ¿qué sucede cuando la percepción de castigo sobre ciertas conductas es mínima o inexistente? La consecuencia directa es una conducta corrupta y antisocial, presente en la historia de todas las recesiones económicas y crisis financieras. Tanto en “*Animal Spirits*” como en “*La economía de la manipulación*”, aunque con más énfasis en el segundo que el primero, Akerlof y Shiller hacen una profunda crítica a la corrupción que se da en los sistemas capitalistas, nacida de la pérdida de “compromiso personal hacia los principios de buena conducta y con las fluctuaciones en las actividades de depredación” (Shiller & Akerlof, 2009, p. 74) financiera, donde como ellos mismo sugieren, “el pescador se aprovecha del enfoque erróneo del incauto” (Akerlof & Shiller, 2016, p. 220). La corrupción se asume pues, como el tercero de los espíritus animales.

El cuarto de espíritu animal es la llamada ilusión monetaria. En la década de 1960, los economistas suponían que el sueldo nominal de un trabajador solo dependía del nivel de desempleo y de la inflación de los precios, dando lugar a una relación de equilibrio representada en la *curva de Phillips*. Sin embargo, Milton Friedman no daba cabida a este planteamiento porque lo consideraba irracional. Él proponía la negociación de los sueldos reales, donde se valoraba el incremento salarial de acuerdo con el nivel de desempleo dada una tasa de inflación cero, donde además se añadían las expectativas

de los sujetos en lo referente a dicha tasa de inflación. El principio que explica el incremento salarial es el mismo que explica el incremento de los precios en los mercados. Es un efecto de omisión de la ilusión monetaria, que es entendida como una falsa ilusión por el dinero. Si no existe esta falsa ilusión, solo se estaría teniendo en cuenta el valor relativo del producto que se compra o se vende, y no su valor nominal. La propuesta de Friedman se consagró como Teoría del índice natural y negaba cualquier relación de equilibrio entre desempleo e inflación supuesta en los años anteriores (Shiller & Akerlof, 2009).

Pero lo que realmente sucede es que, incluso en periodos de debilidad económica, los trabajadores se oponen a los recortes salariales, que en un mundo de econs impedirían el desempleo masivo, reducirían el coste de los productos y mantendrían el beneficio empresarial. Que los empleados no estén dispuestos a trabajar por menos de lo que percibían y que haya desempleados que no encuentran trabajo porque se niegan a vender su fuerza laboral por menos de lo que consideran correcto (desempleo involuntario), son formas de expresión de la ilusión monetaria y un lazo de unión más entre las motivaciones y deseos de los sujetos sobre qué hacer con su dinero y la economía (Shiller & Akerlof, 2009; Thaler, 2016).

En último lugar encontramos las historias orales. Resulta fácilmente comprensible que las personas tendemos a crear redes de información donde destacan los elementos que nos interesan, y que recordamos con mayor facilidad. Además nuestro sistema mental tiene la capacidad de llenar y crear espacios nuevos confiriendo sentido a nuestra vida. Creamos nuestra propia historia. A su vez, esta abarca periodos de confianza y desconfianza en relación con otros individuos y sus historias personales, de manera que se van generando vínculos afectivos característicos de las relaciones interpersonales. De forma análoga esto es lo que sucede en el ámbito político y financiero. En el primer caso, una red de historias con las que el sujeto se sienta identificado y le inspiren confianza, contribuyen a movilizar masas hacia la consecución de votos cuando los militantes políticos intentan acceder al gobierno; tanto es así, que “la función crítica del político es implantar en las mentes del público una historia sobre sí mismos” (Akerlof & Shiller, 2016, p. 125). En el segundo caso, como ya adelantábamos, las historias contribuyen a la movilización de incautos manipulables, en etapas de corrupción y mala fe fundamentalmente (Akerlof & Shiller, 2016; Shiller & Akerlof, 2009).

Si algo ha quedado claro es que los espíritus animales actúan de forma conjunta e influyen en nuestras decisiones económicas, están presentes en las fluctuaciones y también en las depresiones económicas. Y en este sentido, Akerlof y Shiller (2016, p. 13), firmaron una vez que:

Las presiones competitivas para que los hombres de negocios practiquen el engaño y la manipulación en los mercados libres nos llevan a comprar –y a pagar demasiado por- productos que no necesitamos; a trabajar en empleos que tienen poco sentido para nosotros, y a preguntarnos porque nuestras vidas se han desperdiciado.

Y a pesar de ello, desde una visión más optimista, han llegado a la conclusión de que los espíritus animales también intervienen en los procesos necesarios para salvar esas situaciones. Así, han estado presentes de manera inconsciente en los numerosos políticos que han llamado a sus conciudadanos a restablecer la confianza en su país como medio para salir de la depresión en que se encontraban sumergidos. Presentes, en la relevancia de crear empleo partiendo de la confianza, y generando sentido de equidad, base para la prosperidad de las empresas y por tanto para el flujo de la economía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Akerlof, G. A. (2002). La macroeconomía conductual y la conducta macroeconómica. *Revista Asturiana de Economía*, (25), 7-48.
- Akerlof, G., & Shiller, R. (2016). *La economía de la manipulación: cómo caemos como incautos en las trampas del mercado*. (G. Teruel Prieto, Trad.). Barcelona: Ediciones Deusto.
- Arnaudo, F. (2013). Teoría de la plusvalía en Marx. *Revista Cultura Económica*, 31(86), 43-49.
- Beyer, H. (1995). Selección de escritos políticos y económicos de Milton Friedman. *Revista de Estudios Públicos*, 60, 431-484.
- Casanova, C. A. (2007). La concepción de la justicia en la obra Teoría de los sentimientos morales, de Adam Smith. *Revista chilena de derecho*, 34(3), 421-438. Recuperado de: <https://doi.org/10.4067/S0718-34372007000300004>
- Chavez, E. S., Milanesi, G., & Pesce, G. (2016). Funciones de utilidad y estimación de la aversión al riesgo: revisión de la literatura utility functions and estimation of risk aversion: literature review. *Escritos contables y de administración*, 7(2), 97-118.
- Espina, Á. (2005). Sobre la mano invisible: valores, sentimientos morales e interés en la Inglaterra moderna. *Revista de Estudios Políticos*, (128), 129-160.
- Estefanía, J. (2003). *La cara oculta de la prosperidad*. Barcelona: Taurus.
- García, L. I. (2009). Un nuevo sesgo en la racionalidad. El impacto de las neurociencias en las teorías filosóficas de la racionalidad humana. *Revista chilena de neuropsicología*, 4(2), 99-106.
- García-Badell, G., & Blanco, M. (2016). ¿Podemos ser racionales al comprar una casa? Una visión desde la Economía Conductual. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 26(0), 105-123. Recuperado de: <https://doi.org/10.5209/CESE.54162>
- Gigerenzer, G., & Selten, R. (Eds.). (2001). *Bounded rationality: the adaptive toolbox*. Cambridge (Massachusetts): The MIT Press.
- González, W. (2003). *Racionalidad, historicidad y predicción de Herbert A. Simón*. A Coruña: Netbiblo.
- Kahneman, D. (2003). Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual (*). *Revista Asturiana de Economía*, (28), 181-225.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1987). Teoría prospectiva: un análisis de la decisión bajo riesgo. *Infancia y Aprendizaje*, 30, 95-124. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/02109395.1987.10821483>
- León García, O. (2000). *Tomar decisiones difíciles*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España S.L.

Breve recorrido histórico por la Psicología Económica

- León, O. G. (1987). La toma de decisiones individuales con riesgo desde la psicología. *Infancia y Aprendizaje*, 30, 81-94. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/02109395.1987.10821482>
- Manzanal, M. N., El Alabi, E., Milanesi, G. S., & Vigier, H. P. (2013). La heurística de representatividad en un caso de decisión de inversión. *Escritos Contables y de Administración*, 4(2), 91-109.
- Miranda Escolar, B., & Fernández Arufe, J. E. (2018). Economía conductual, irracionalidad e incertidumbre en la Unión Europea. *Estudios de economía aplicada*, 36, 49-66.
- Moreno García, P. (2002). Premio Nobel de Economía de 2002: Vernon Smith y Daniel Kahneman. *Boletín económico de ICE*, (2749), 25-35.
- Novelo U., F. (2016). La pertinencia actual de la Teoría General de Keynes. *Economía UNAM*, 13(38), 41-60. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.eunam.2016.05.002>
- Panico, C. (2012). Reflexiones sobre el concepto de racionalidad en la teoría económica. *Revista Galega de Economía*, 21(1), 1-21.
- Pascale, R. (2007). Del “hombre de Chicago” al “hombre de Tversky-Kahneman”. *Quantum*, II(1), 15-28.
- Pérez Asenjo, E. (2008). Felicidad y Renta: La vuelta a Adam Smith y Thorstein Veblen. *Boletín económico de ICE*, (2950), 25-38.
- Sala i Martin, X. (2016). *Economía en colores*. (G. Raluy i Bruguera, Trad.). Barcelona: Conecta.
- Shiller, R., & Akerlof, G. (2009). *Animal spirits: cómo influye la psicología humana en la economía*. Barcelona: Gestión 2000.
- Smith, A. (2011). *La riqueza de las naciones: libros I-II-III y selección de los libros IV y V*. (C. Rodríguez Braun, Trad.). Madrid: Alianza Editorial.
- Smith, A. (2012). *La teoría de los sentimientos morales :selección*. 10millibrosparadescargar.com: Facultad de Ciencias Económicas. Departamento de Economía.
- Sosa, R. A. (2011). Efectos marco: definición y clasificación. *Revista virtual de la facultad de psicología y psicopedagogía de la universidad del salvador*, 24(1), 23-27.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)
- Thaler, R. (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica: el encuentro entre la economía y la psicología, y sus implicaciones para los individuos*. (I. Barbeitos, Trad.). Barcelona: Ediciones Deusto.

Breve recorrido histórico por la Psicología Económica

- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9)
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. Recuperado de: <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Tversky, A., & Shafir, E. (1992a). Choice under Conflict: The Dynamics of Deferred Decision. *Psychological Science*, 3(6), 358-361. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1992.tb00047.x>
- Tversky, A., & Shafir, E. (1992b). The Disjunction Effect in Choice under Uncertainty. *Psychological Science*, 3(5), 305-310. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1992.tb00678.x>
- Valcarce, A. (2010). El utilitarismo y la teoría moral de Adam Smith. *Revista Empresa y Humanismo*, XIII, 269-296.
- Van Raaij, W. F. (2008). Social psychology and economic behaviour: heuristics and biases in decision making and judgement. En L. Steg, A. P. Buunk, & T. Rothengatter (Eds.), *Applied Social Psychology* (pp. 117-140). Cambridge: Cambridge University Press. Recuperado de: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511801921.005>