

ECONOMIA Y PSICOLOGÍA

DETRÁS DE LOS FUNDAMENTOS PSICOLÓGICOS DE LA ECONOMIA

Ma. Edith Chacón B. (*)
H. Ernesto Sheriff B. (**)

El presente es el primero de una serie de artículos que tocan temas económicos acudiendo a la ayuda de la psicología e incluso, a explicar algunos fenómenos económicos desde una perspectiva psicológica.

La economía es una ciencia del comportamiento; específicamente estudia el comportamiento humano en lo que se refiere a su interacción con su entorno económico. Los principales supuestos de la economía, son de hecho, supuestos psicológicos y este vínculo entre economía y psicología es el que será utilizado, evaluado, criticado o simplemente revisado en este artículo.

La economía supone que el individuo toma decisiones en base a sus preferencias y a su racionalidad, es decir, elige entre alternativas. De hecho, estas dos categorías han determinado aproximaciones distintas para modelar el comportamiento individual en lo que se refiere a la toma de decisiones. Las preferencias frente a la elección entre alternativas, han guiado la enseñanza de la microeconomía moderna (ver por ejemplo el texto de Andreu Mas Colell, Michael Whinston y Jerry Green “Microeconomic Theory”, Oxford, 1995).

La aproximación de las preferencias tiene dos supuestos psicológicos fundamentales:

1. El individuo tiene bien definidas sus preferencias entre dos posibles alternativas.
2. Las preferencias son transitivas.

Sobre el supuesto 1, la mayor parte de los economistas han subestimado y encuentran redundante este supuesto. Generalmente porque siempre ha sido presentado de manera matemática en los cursos de economía y tiene cierto sabor a tautología: $\forall (x, y) \in X, x \succ y (\vee) x \prec y$, es decir, para todo par de alternativas (x,y) se tiene que x es preferible a y, y es preferible a x o ambos. En términos menos técnicos estos quiere decir que el individuo tiene bien establecidas sus preferencias.

La introspección revela rápidamente cuán difícil es evaluar las alternativas y cuán lejos se encuentra este supuesto de la experiencia común. Toma mucho trabajo, desde el punto de vista psicológico, y una profunda reflexión encontrar nuestras propias preferencias. Ello lleva a concluir que el agente económico de los libros de texto, aquel que toma decisiones económicas, sólo toma decisiones meditadas, pensadas, razonadas. ¿Qué pasa en condiciones de pánico financiero, por ejemplo?

El supuesto 2 no es tan ignorado como el supuesto 1 pero vale la pena efectuar algunos comentarios. El hecho de que las preferencias sean transitivas es el corazón del concepto de racionalidad económica. Si x es preferible a y, y es preferible a z, el supuesto de transitividad exige que x sea preferible a z. Los test de racionalidad, la evaluación de la transitividad de las preferencias ha preocupado a varios economistas, entre ellos, un Premio Nóbel (McFadden). La

razón es obvia: gran parte del arsenal teórico de la economía se desmoronaría si los agentes económicos no tuvieran preferencias transitivas.

Desde el punto de vista psicológico, las preferencias de un individuo pueden no satisfacer la transitividad por un importante número de razones. Una dificultad se plantea cuando no existen diferencias perceptibles entre las alternativas. Otra dificultad, muy importante también, consiste en que las elecciones dependen de cómo son presentadas las alternativas. En ambos casos, la economía experimental y la psicología han proporcionado casos repetidos de violación al supuesto de transitividad cuando estos dos problemas se hacen evidentes.

Otras contribuciones han argumentado que los casos de comportamiento no-transitivo siguen una racionalidad primitiva. La “Paradoja de Condorcet” ilustra cuán diferente puede ser el comportamiento de un grupo respecto al comportamiento individual y cuán probable se hace violar el supuesto de transitividad. También la no-transitividad puede manifestar un cambio de gustos. La aplicación del cambio en los gustos al comportamiento adictivo ha permitido explorar con mayor detalle el llamado comportamiento no-racional.

Estas primeras consideraciones sobre la validez psicológica de los supuestos de la teoría económica nos permite ver el enorme potencial de discusión e investigación en torno a la economía y la psicología. Los pánicos financieros, la aversión al riesgo, la formación de expectativas, los actos de riesgo moral, etc. tienen fuertes componentes psicológicos.

(*): Es psicóloga y filósofa.

(**): Es economista