



Revista Difusiones, ISSN 2314-1662, Num. 17, diciembre 2019, p300-311

Decisiones racionales vs. Emocionales. La neuroeconomía deja en jaque a los supuestos de la economía moderna

Autora: Constanza Cecilia Almiron
UNT
conyalmiron@yahoo.com

Resumen

Parece razonable sostener que tomar buenas decisiones está relacionado a los contextos en que se tiene experiencia y buena información. Sin embargo, esto no sucede siempre, las personas son influenciadas por las decisiones u actuaciones de otros y la información no es perfecta. Las personas adoptan distintas estrategias para tomar decisiones según la variedad y la complejidad de las opciones disponibles. Cuando nos hallamos ante un pequeño número de alternativas que conocemos bien, tendemos a examinar todas las características de todas las opciones y después las sopesamos. Pero cuando las opciones son numerosas, tenemos que utilizar otras estrategias, y éstas nos pueden causar problemas.

Según las neurociencias todas las decisiones que se toman en la vida están reguladas por el cerebro. Es por eso que, además de las capacidades técnicas y las intuiciones de las áreas de gobierno pertinentes, el diseño y la implementación de las políticas deben estar orientadas también por un conocimiento que comprenda cómo las personas piensan, se comportan y actúan en la realidad.



Palabras clave

decisions racionales, decisions emocionales, neuroeconomía

Abstract

It seems reasonable to argue that making good decisions is related to the contexts in which you have experience and good information. However, this does not always happen, people are influenced by the decisions or actions of others and the information is not perfect. People adopt different strategies to make decisions according to the variety and complexity of the options available. When we have a small number of alternatives that we know well, we tend to examine all the characteristics of all the options and then weigh them. But when the options are numerous, we have to use other strategies, and these can cause us problems.

According to the neurosciences all the decisions that are made in life are regulated by the brain

The study of human behavior has taken a great leap from the progress of neurosciences and the contribution to economic theories by Daniel Kahneman and Amos Tversky, two psychologists who are dedicated to understanding real human behavior as opposed to the ideal subject, developed by Neoclassical theory

Key Words

rational decisions, emotional decisions, neuroeconomics



Economía y neurociencias

Antiguamente la Economía se denominaba “Economía Política” en virtud de que su principal función era la gestión política de la economía, a partir del siglo XX, esta pasó a denominarse “Economía” a secas alejándose de su objeto de estudio y enfocándose en una metodología de análisis centrada en la conducta de los individuos en relación al uso de recursos para asignarlos a fines alternativos bajo el supuesto de racionalidad instrumental, que supone un individuo “ideal” totalmente racional que toma decisiones basándose en un set de información completo. A partir de entonces la economía aplica esta metodología de análisis a todas las áreas de la vida humana y en cierto sentido alejándose de la vida política, como si las políticas económicas del gobierno no tuvieran impacto en la vida de las personas, usando la racionalidad como guía de buenas conductas para apartar al gobierno o al Estado paternalista de las decisiones de las personas ya que son ellas mismas capaces de elegir todo aquello que maximiza su bienestar. Sin embargo, las instituciones del Estado son cruciales para garantizar la propiedad privada, el control de los bienes personales, la eficiencia en el intercambio de los mercados, la seguridad, la provisión de bienes públicos, la estabilidad macroeconómica, la disminución de los conflictos sociales entre otros. Es por ello que las teorías económicas otorgan al Estado diferentes roles y grados de intervención. En donde la visión extrema se centra en el libre mercado que asigna al estado funciones mínimas de protección de los derechos de propiedad, provisión de infraestructura y defensa militar mientras que en el otro extremo tenemos la visión marxista de mantener a los mercados en un rol secundario o eliminados. Entre los extremos tenemos un abanico enorme de mixturas.

Una cuestión acerca del papel intervencionista del Estado se centra en la “Visión contractualista”, que determina que el Estado no debe estar encima de los individuos ya que la existencia del gobierno es producto de un contrato social entre individuos soberanos y por lo tanto la acción del estado está justificada cuando cada individuo da su consentimiento. Sin embargo, la teoría contractualista también fue usada para justificar las monarquías absolutas y Robert Nozick y Buchanan lo expusieron en su obra para justificar la idea del Estado Mínimo bajo el nombre de liberalismo libertario, dando lugar al intervencionismo solo para garantizar el funcionamiento eficiente de los mercados, por lo tanto, cualquier otro tipo de intervención como el Estado de Bienestar es considerado una violación de la soberanía de los individuos. Esto está explicado en el texto de Hayek “Camino de servidumbre” del año 1944, dado que, si el Estado está por encima de los ciudadanos, se vuelve más fácil que una minoría (los que gobiernan o controlan el Estado) exijan sacrificios en nombre del “bien común” y esto es una herramienta con la que cuentan los individuos contra el abuso de poder. Por supuesto que esta visión liberal extrema lleva a exagerar la independencia de los individuos y a subestimar la legitimidad de las instituciones colectivas, en especial la del Estado.



A lo largo del desarrollo del capitalismo hemos advertido que los mercados muchas veces incapaces en producir resultados óptimos a los que la teoría neoclásica denomina “fallas de mercado” como, las externalidades, la provisión de bienes públicos, la información asimétrica y los mercados imperfectos. Los defensores del libre mercado señalan que, si bien el mercado puede fallar, la intervención del Estado no garantiza un mejor resultado, aún más en ciertas ocasiones pueden no querer corregirlos voluntariamente, este planteo se expone en el desarrollo de las teorías del “fallo del gobierno” o “teoría de la elección pública”, donde se argumenta el problema del “principal-agente”. Si bien podemos o no estar de acuerdo con los distintos argumentos, no podemos perder de vista que tanto el individuo “ideal” propuesto por la teoría neoclásica como el “gobierno ideal” no son perfectos en el mundo real, pero esto tampoco justifica que la lógica del mercado deba prevalecer sobre otros ámbitos de la vida. La frontera del estado la determina la política y no una teoría económica, ningún mercado se equilibra, ni legitima por sí mismo, sino que forma parte de una decisión política. Esto evidencia que es probable que el Estado tenga fallas, pero es un gran instrumento de cambios económicos y sociales.

Muchas personas que están a favor de la libertad de elección rechazan cualquier paternalismo, y argumentan que lo que hay que hacer es darles todas las opciones posibles a los individuos y dejarlos que ellos elijan, ya que casi siempre el individuo sabe mejor que nadie que es lo mejor para sí mismo. Sin embargo, los científicos sociales han llevado a cabo estudios para analizar la conducta de los individuos y han concluido que el individuo es “real” e influenciable y no “ideal” como asegura la teoría neoclásica. Por ejemplo, las tasas de obesidad se han triplicado desde 1980 en algunas áreas de Norteamérica, el Reino Unido, Europa del Este, Oriente Medio, las islas del Pacífico, Australia y China, según la Organización Mundial de la Salud. Está demostrado que la obesidad incrementa el riesgo de sufrir enfermedades del corazón y diabetes, que con frecuencia conducen a una muerte prematura. Sería irreal sugerir que todo el mundo está escogiendo la dieta adecuada, las personas sensatas se preocupan por el sabor de los alimentos, no sólo por la salud, y comer es una fuente de placer en sí mismo. Respecto a la dieta, al tabaco y al alcohol, no puede pretenderse razonablemente que las opciones actuales de la gente sean la mejor forma de promover su bienestar. De hecho, muchas personas que fuman, beben y comen en exceso están dispuestas a pagar a terceros para que les ayuden a tomar mejores decisiones.

Parece razonable sostener que tomar buenas decisiones está relacionado a los contextos en que se tiene experiencia y buena información. Sin embargo, esto no sucede siempre, las personas son influenciadas por las decisiones u actuaciones de otros y la información no es perfecta. Las personas adoptan distintas estrategias para tomar decisiones según la variedad y la complejidad de las opciones disponibles. Cuando nos hallamos ante un pequeño número de alternativas que conocemos bien, tendemos a examinar todas las características de todas las opciones y después las sopesamos. Pero cuando las opciones



son numerosas, tenemos que utilizar otras estrategias, y éstas nos pueden causar problemas.

Según las neurociencias todas las decisiones que se toman en la vida están reguladas por el cerebro. Es por eso que, además de las capacidades técnicas y las intuiciones de las áreas de gobierno pertinentes, el diseño y la implementación de las políticas deben estar orientadas también por un conocimiento que comprenda cómo las personas piensan, se comportan y actúan en la realidad.

El estudio del comportamiento humano ha dado un gran salto a partir del avance de las neurociencias y el aporte a las teorías económicas por parte de Daniel Kahneman y Amos Tversky, dos psicólogos abocados a entender el comportamiento humano real a diferencia del sujeto ideal, desarrollado por la teoría neoclásica.

Según esta nueva concepción, muchas de las decisiones que tomamos cotidianamente son automáticas o intuitivas, es decir, no tienen detrás un proceso largo de deliberación y consideración de todas las ventajas y desventajas posibles. Asimismo, se advierte que es el contexto en el que nos desarrollamos e interactuamos habitualmente el que condiciona -a través de los sesgos sociales- nuestras conductas y toma automatizada de decisiones. A partir de estas ideas del funcionamiento cognitivo y social de las personas, el economista Richard Thaler, premio Nobel de Economía en 2017, propuso los conceptos de “empujoncitos” (nudges) y de “arquitectura de alternativas” (choice architecture) para promover decisiones que favorecen cierto tipo de conductas. Estos nudges consisten en pequeños trucos que ayudan a nuestro cerebro a tomar mejores decisiones y pueden ser de gran utilidad para mejorar la eficacia de las prácticas. Se trata de microintervenciones en el diseño y la implementación de las políticas públicas que pueden generar un gran impacto, mejorando la efectividad al adecuarse al comportamiento real de las personas. Cuando el contexto hace más fáciles las opciones que favorecen la salud, la economía o el ambiente de los individuos y el Estado cuenta con las herramientas para mejorar el abanico de opciones disponibles, debe hacerlo ineludiblemente.

Esto no significa interferir en la libre elección de las personas, sino facilitar el camino hacia las opciones menos perjudiciales (o más beneficiosas).

Los aportes de las ciencias contemporáneas

Los economistas han vuelto a la psicología a través de sus investigaciones en economía del comportamiento y neuroeconomía. Se busca dejar atrás la vieja metodología del homo economicus para comprender mejor los comportamientos reales, también esto da una muestra evidente de dejar atrás supuestos como el individualismo metodológico para incorporar los aportes de otras ciencias a una mejor comprensión de los comportamientos humanos. Los individuos han demostrado tener comportamientos que no se corresponden



con el del homo economicus. Una de esas desviaciones es la falta de voluntad, es decir, una preferencia demasiado fuerte por el presente que nos lleva a la procrastinación o como tener comportamientos impulsivos. En resumen, lo que hacemos hoy no es coherente con lo que hubiéramos deseado ayer. Los poderes públicos, por su parte, se enfrentan al dilema de respetar la elección del individuo (corto plazo) o ejercer el paternalismo (pensando en los intereses de los individuos en el largo plazo). Si bien existen razones para desconfiar del paternalismo pues puede justificar todo tipo de intrusiones del Estado en nuestras elecciones personales, también se puede comprender porque los poderes públicos quieren corregir la procrastinación o las elecciones impulsivas. Otro sesgo son nuestras creencias. En economía, se considera que los actores revisan racionalmente sus creencias cuando cuentan con nueva información (teorema de Bayes). Pero está demostrado que frecuentemente nos equivocamos aun los más instruidos. Los contextos también influyen en nuestras decisiones no solo porque las opciones pueden interpretarse de manera diferente sino también por el modo de presentación de las opciones. Es decir, cuando el Estado hace una propuesta de opción puede ser interpretada como la mejor alternativa para todos, aunque haya otras opciones mejores para situaciones particulares. Este tipo de opciones se utiliza en el concepto de paternalismo libertario que expresa que toda libertad de decisión se deja en manos del que tiene que decidir, de modo que puede adoptar la solución que mejor le convenga si la conoce, aunque se le guiara en su elección cuando le falte información o este indeciso.

Las normas sociales tienen un papel clave a la hora de definir lo que se espera de nosotros como la de crear incentivos que nos haga comportarnos mejor de lo que lo haríamos espontáneamente. Por eso los juristas insisten en representar a través de una ley o reglamento los valores sociales ya que las sanciones y los incentivos financieros no son suficientes cuando se trata de que los agentes económicos tengan un comportamiento pro social. Tenemos que distinguir la norma descriptiva que muestra a los individuos cómo se comportan sus pares o su comunidad, por ej. Cuanto gastan en electricidad, cuantos donativos hacen, etc. Y la norma prescriptiva que es la que aprueban sus pares o la comunidad. Es evidente que algunas de nuestras decisiones están dictadas por el juicio que harán nuestros pares y por su comportamiento. Siguiendo a Cialdini hay que tener cuidado y seleccionar bien los mensajes para estimular un comportamiento pro social. Hay ciertas decisiones que no se deben circunscribir a la metodología costo-beneficio sino a la de los valores a la que la sociedad está apegada. Finalmente, la utilización de incentivos puede demostrar el poco entusiasmo de nuestros ciudadanos por el bien público y con ello deteriorar la norma de comportamiento ciudadano y ser contraproducente. Para Doyal (Doyal, 1998, p. 159) las necesidades básicas son la salud y la autonomía personal. De esta manera, para que las personas puedan actuar y sean responsables, deben tener determinada capacidad física y mental consistente en la posesión de un cuerpo que esté



vivo, gobernado por todos los procesos causales relevantes, y deben tener asimismo la competencia mental para deliberar y elegir. La competencia y la capacidad de elección constituyen el nivel más básico de autonomía personal. Así, la supervivencia física y la autonomía personal son precondiciones para que los individuos puedan actuar, independientemente de su entorno cultural. Siguiendo a las ciencias del comportamiento y el avance de las neurociencias nuestras decisiones y comportamientos son limitados y están sesgados a los contextos, entonces porque no ayudar a los individuos a tomar mejores decisiones acercando mejores opciones.

Desde la perspectiva de las Neurociencias Cognitivas¹, el desarrollo de los procesos cognitivos se concibe no como una estructura estática, sometida a predisposiciones y determinantes biológicos que limitan la capacidad potencial de los individuos para construir los conocimientos, sino como un proceso que se transforma de manera permanente como resultado de sucesivas reestructuraciones que se producen en las múltiples y variadas interacciones que el sujeto establece con otros en contextos socioculturales diversos.

Los economistas suelen asumir que las personas tienen buen acceso a la información, pueden procesarla sin problemas y llevan a la práctica sus decisiones buscando una ganancia personal. Sin embargo, existen muchas discrepancias entre esas teorías y lo que luego ocurre. No siempre existe un comportamiento racional. Y, a veces, incluso influye el sentido de la equidad. " Richard Thaler ha contribuido a expandir y refinar el análisis económico al considerar tres rasgos que sistemáticamente influyen en las decisiones económicas: la racionalidad limitada, la percepción de justicia, y la falta de autocontrol". Para explicar esto desarrollo la teoría de la contabilidad mental donde explica cómo la gente simplifica decisiones financieras. Esta sostiene que los individuos crean cuentas separadas en sus mentes y toman las decisiones según cómo afectan a esas cuentas separadas y no en el conjunto de sus finanzas. Un caso muy claro: financiar una necesidad de liquidez a corto plazo con un crédito al consumo, mucho más caro que sacar el dinero de los ahorros o, por ejemplo, cómo el consumidor compra centrándose en los porcentajes que se rebajan y no en las cantidades rebajadas. Otra teoría expuesta por Thaler es el "efecto propiedad", es decir, que mucha gente tiende a valorar más lo que posee y le asigna un precio mayor que si no lo tuviese en propiedad. Esto explica que "el sentimiento negativo de una pérdida sea más fuerte que el positivo cuanto se obtiene una ganancia exactamente igual", como cuando el comprador está dispuesto a abonar por lo mismo cifras muy distintas solo porque cambia la manera en que se presenta el producto. La investigación de Thaler también ha abordado las preferencias sociales y cómo incide en las decisiones económicas el concepto

¹ Funciones Cognitivas Básicas: Atención, Memoria, Praxis, Percepción y Funciones Ejecutivas. Son generadas por el cerebro, están determinadas genéticamente y son operaciones mentales que pueden ser representadas físicamente o transformadas en materia.



de lo que es justo. Su trabajo demuestra que "la gente no toma las decisiones solo mirando lo que es beneficioso para ellos", sino que "también están preparados para privarse de un beneficio material con tal de mantener lo que ellos perciben como una distribución justa. Están preparados para soportar un costo personal si así castigan a otros que violan las reglas básicas de lo que es justo. Y no solo cuando ellos se ven afectados, también si alguien más ha sido afectado". Además, pueden hacerlo considerando el bienestar de otro de una forma positiva, a través de la cooperación y la solidaridad, o negativa, como en la envidia o los celos.

El nuevo premio Nobel también ha descrito las tensiones entre lo que se planea y lo que se hace, y cómo el bienestar a largo plazo puede verse influido por las tentaciones a corto y la falta de autocontrol. Junto al también premio Nobel Robert J. Schiller, Thaler ha explicado la existencia de comportamientos irracionales en los mercados financieros, una volatilidad que poco tiene que ver con la teoría de los mercados eficientes y en la que los agentes sobre reaccionan a la información nueva. "Estas fluctuaciones en el ruido del mercado crean preferencias". "Desgrana la crisis financiera como una situación de información asimétrica en la que los elementos psicológicos priman sobre los racionales", afirma el economista Lorenzo Bernaldo de Quirós. "En resumen, sus contribuciones han desarrollado un puente entre el análisis económico y el psicológico en la toma de decisiones individuales".

Thaler en su libro ha trabajado la importancia de las influencias sociales y observa dos cuestiones importantes. En primer lugar, las personas aprenden de las conductas de otras personas. Esto fue la forma en que el mundo ha avanzado, a partir de lo aprendido de los otros, pero muchos de nuestros errores de juicio también tienen su origen en los otros, es decir las influencias sociales hacen que la gente tenga creencias falsas o sesgadas, con lo cual una información correcta podría contribuir a decisiones correctas y es también la misma influencia social la que puede conducir a tomar mejores decisiones. Las influencias sociales se agrupan en dos categorías básicas. La primera conlleva información. Si muchas personas hacen o piensan algo, sus actos y sus pensamientos transmiten información sobre lo que a usted podría convenirle hacer o pensar. La segunda implica la presión de los demás. Si le preocupa lo que los demás piensan de usted, entonces se suele evitar por distintas razones. También se observa en otros experimentos sociales conducidos por Sherif siguiendo el método de Ash que cuando un individuo habla con seguridad y firmeza, su juicio tenía gran influencia sobre la valoración del grupo, esto hace reflexionar acerca del juicio de valor que emiten los medios de comunicación. También los sujetos internalizan los juicios del grupo, adhiriendo a ellos. Es significativo que los juicios iniciales también inciden a través de las generaciones, es por eso que podemos observar comportamientos similares en diferentes momentos del tiempo con independencia de la arbitrariedad original. Esto permitió observar porque muchos grupos son presa de lo que se conoce como conservadurismo colectivo, es decir la tendencia de los grupos a aferrarse a las pautas



establecidas aun después de que surjan nuevas necesidades. Si se demuestra que la practica está causando problemas graves, el grupo puede abandonarla. Pero si hay incertidumbre sobre esta cuestión, es posible que la gente siga haciendo lo que ha hecho siempre. Por lo que muchas prácticas sociales persisten por esta razón. Las influencias sociales también pueden tener efectos significativos sobre el mercado en general. De hecho, desempeñaron un papel decisivo en el boom especulativo que desembocó en la crisis financiera de 2008. Robert Shiller, ha analizado esto y pone de relieve el papel de los factores psicológicos y el comportamiento de manada en los mercados volátiles (Shiller, 2008), sostiene que el factor más importante para comprender este o cualquier otro boom especulativo es el contagio social de la idea de auge, transmitida por la observación general de que el contagio social, el conocimiento público está sometido a una suerte de escalada o espiral, en la que la mayoría de la gente piensa que hay que ser optimista simplemente porque a todos los demás también les parece así. Como los medios de comunicación abonan esta visión, la gente acaba por creer que estamos en una nueva era y los bucles del feedback contribuyen a que los precios suban cada vez más. En sus propias palabras: “El bucle precio-historia-precio se repite una y otra vez durante una burbuja especulativa”. En último término la burbuja está abocada a explotar, porque depende de valoraciones sociales que no pueden sostenerse a largo plazo. El análisis de Shiller fue anterior a la burbuja financiera que explotó en 2008 al igual que la de internet en la década del 1990. Esta experiencia de que las personas se influyen recíprocamente debería servir para quienes deciden las políticas económicas, donde las fuertes subidas de los mercados pueden causar riesgos graves para los inversores y para la propia economía. Esto demuestra que si cada uno sigue a los demás podríamos acabar en un círculo vicioso o en una espiral.

Las neurociencias y nuestras decisiones financieras

Nuestra comprensión sobre la forma en que tomamos decisiones financieras se ha beneficiado enormemente de la combinación de tres disciplinas: la economía, la psicología y la neurociencia. Los investigadores de estos tres campos han tendido puentes para enriquecer nuestra comprensión de las finanzas conductuales, creando con ello nuevas áreas de investigación. Las neurofinanzas son una de ellas y toman prestadas las herramientas y enseñanzas de la neurociencia para desentrañar cómo la actividad cerebral interviene en la toma de decisiones financieras. La neurociencia ha realizado enormes avances durante los últimos 20 años. Ahora entendemos las estructuras principales del cerebro y podemos registrar las señales eléctricas que emiten las “células cerebrales” o las redes de células. La tecnología de imágenes de resonancia magnética funcional (fMRI) nos permite monitorizar la actividad cerebral, lo que, a su vez, nos permite controlar qué partes del cerebro “se encienden” cuando las personas toman decisiones financieras. En 2005



Camelia Kuhnen y Brian Knutson usaron resonancias magnéticas funcionales para analizar el cerebro de personas que tenían que tomar decisiones financieras en las que intervenían dos acciones y un bono. Su investigación demostró que algunas partes del cerebro (especialmente el nucleus accumbens) se activan ante la expectativa de una recompensa (léase ganancias financieras), mientras que otras partes del cerebro (sobre todo la ínsula) responden ante estímulos negativos, como la expectativa de sufrir un daño (léase pérdidas financieras). La tecnología de imagen médica también ha contribuido a confirmar la idea de que las decisiones financieras a menudo se toman a partir de las emociones. Los estudios confirman que las elecciones que realizan las personas están influidas por las experiencias anteriores y siguen unos cursos delimitados.

En muchas situaciones de la vida real, no conseguimos acceder a información sobre las consecuencias de las elecciones que no hacemos, lo que probablemente sea positivo, pero no ocurre así en los mercados financieros. La información no solo se conoce, sino que está ampliamente accesible, y las inversiones que podríamos haber hecho generalmente nos las cruzamos cada vez que consultamos las páginas de la prensa económica. Damásio descubrió que la actividad cerebral era diferente entre el arrepentimiento y la decepción, por ejemplo. El arrepentimiento es la emoción que sentimos cuando podemos comparar lo que hemos conseguido con lo que podríamos haber conseguido. La decepción es diferente: es la emoción que sentimos cuando no estamos contentos con los resultados obtenidos sin saber en realidad qué podría haber pasado si hubiéramos actuado de otro modo. Los sentimientos de arrepentimiento suelen ser más duraderos. En decisiones financieras, tomamos en cuenta sus cuatro ingredientes fundamentales: las personas, el dinero, el riesgo, y el tiempo, podemos decir que estudian la manera en que los individuos, en lo particular o en el agregado social, distribuyen, asignan o usan, en un momento dado y a través del tiempo, las diferentes formas de dinero, tomando en consideración el riesgo o la incertidumbre de sus decisiones.

En base a lo anterior, se puede afirmar que las decisiones relativas al tiempo, denominadas decisiones Intertemporales, se refieren a qué y cómo elegimos entre resultados monetarios que ocurren en distintos períodos de tiempo. En muchas ocasiones se pueden considerar como una medida de la paciencia o impaciencia de los individuos. La forma típica de medir las decisiones intertemporales es preguntando a una muestra representativa de personas: ¿Qué prefiere usted 100 euros ahora mismo, o 110 euros el día de mañana?, ¿Qué seleccionaría entre 100 euros dentro de un año, o 110 euros dentro de un año y un día? Los financieros tradicionales o neoclásicos le dirían que puede elegir cualquiera de las opciones a las dos preguntas, pero que debe de ser consistente. Si decide los 100 euros ahora debería también seleccionarlos dentro de un año. Si opta por recibir 110 euros mañana, debería recibir 110 euros dentro de un año y un día. Podemos ser pacientes o impacientes, pero nuestras preferencias no deberían cambiar con el tiempo. Lo



anterior constituye la base del modelo de la utilidad descontada propuesto por Paul A. Samuelson (1937) con un carácter normativo basado en la maximización de las utilidades esperadas.

Los financieros conductuales, con gran influencia de los psicólogos, opinarían que somos inconsistentes, ya que nuestras preferencias por y en el tiempo no son estables. En el corto plazo somos, en general, impacientes, por lo que deberíamos elegir los 100 euros ahora en la primera pregunta. En el largo plazo nos volvemos más pacientes, por lo que deberíamos seleccionar los 110 euros dentro de un año y un día. Richard H. Thaler (1981) utilizando un cuestionario con preguntas hipotéticas nos da evidencia empírica de la inconsistencia dinámica, mostrando que las ganancias varían inversamente con el tamaño de la recompensa y con el período de tiempo a esperar. Como también lo ha mostrado el psicólogo, Daniel Kahneman, Premio Nobel de Economía en 2002, las cosas cambian cuando en lugar de recompensas o ganancias, hay castigos o pérdidas. La Neurociencia se puede aplicar en esta situación en particular y le llamaremos Neuro-Finanzas, produciendo un modelo más completo que los dos anteriores. Al aplicar la resonancia magnética funcional (fMRI) a los participantes en este experimento, obtenemos no solo el resultado final, sino también una medición de la actividad mental, identificando las partes del cerebro que detonan cada decisión. Es decir, en este modelo obtengo el qué y el cómo de las decisiones temporales. Los resultados de McClure, Laibson, Loewenstein y Cohen (2004) nos muestran que la inconsistencia dinámica proviene de distintos sistemas neurales que evalúan las recompensas monetarias. Partes del sistema límbico, donde se originan las emociones, detonan las recompensas inmediatas, y regiones de la corteza prefrontal lateral, sede de la razón, determinan las recompensas diferidas. Esto explica las inconsistencias de elegir los 100 euros ahora y los 110 dentro de un año y un día.

Conclusión

Los individuos somos seres racionales y emocionales, tomaremos decisiones basados en algún aspecto más que otro, pero, de cualquier modo, tomaremos las decisiones. El mundo está basado en los llamados contextos VUCA, es decir son volátiles, inciertos, complejos y ambiguos. La información fluye de manera dinámica y rápida. Los individuos se adaptan y aprenden, buscan siempre evitar las pérdidas y alcanzar resultados eficientes no solo en relación a recursos inevitablemente escasos sino en relación a los propósitos que se tienen.

Todo actuar económico se realiza a través de dispositivos socioculturales que producen y proveen a los agentes de interpretaciones, codificaciones, anticipaciones y, también, sentimientos, afectos y pasiones.



Bibliografía

- Cass R. S. y Thaler, R.H. (2017). Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad. Editorial Taurus.
- Damasio, A. (2010). Y el cerebro creó al hombre, ¿cómo pudo el cerebro generar emociones, sentimientos, ideas y el yo? Editorial Destino.
- Kahneman, D. (2012). Pensar Rápido, Pensar Despacio, Debate.
- Kahneman, D. and Tversky (2000). Choices, Values and Frames, Nueva York, Cambridge University.
- Shiller, R. (2008). The Suprime Solution. How Today's Global Financial Crisis Happened and what to Do about it. New Jersey, Princeton University press.
- Thaler, Richard H. (1981). Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. Economic Letters 8: 201-207.