

# 7 Aplicación de la economía conductual a la teoría del consumidor: una revisión bibliográfica

**María Paula Guerrero Ortiz**

## **INTRODUCCIÓN**

La economía del comportamiento, también conocida como economía conductual, es la combinación de la psicología con economía, esta última, fundamentada en el análisis del comportamiento del consumidor (teoría del consumidor), enfoque neoclásico, que ha tenido una fuerza dominante en los pensamientos y formulación de políticas económicas, estableciendo las leyes de consumo y producción con base en el beneficio y costo marginal. Así como el término *Homo economicus* lo indica, las bases conductuales de la elección individual en la economía neoclásica son muy limitadas, las personas son percibidas como seres capaces de procesar la información de la manera más eficiente posible. Como se mencionó previamente, cuando los agentes económicos toman una decisión deberían maximizar su utilidad considerando todas las potenciales restricciones que puedan ser presentadas (Kahneman y Thaler 2006), al tener en cuenta las restricciones, los individuos podrían llegar a la optimización como resultado de las elecciones llevadas a cabo.

La optimización involucra que las curvas de preferencias se establezcan de la mejor forma, por tanto, las personas deben considerar opciones y probables repercusiones antes de tomar una sola decisión (por ejemplo, decisión de compra de un artículo); por lo cual, la satisfacción que se esperaba previamente no debería cam-

biar una vez que el artículo pertenezca a la persona (DiClemente y Hantula 2003). De igual manera, para que se cumplan estos aspectos como se espera en el mundo neoclásico, las personas tendrían que comportarse como seres racionales cada vez que se les presenta una elección, pero no se puede esperar lo mismo de todos los individuos, pues sus preferencias son independientes.

Sin embargo, lo previamente expuesto no implica que se deba rechazar el enfoque neoclásico basado en aspectos como la utilidad, equilibrio y eficiencia (Schettkat 2018), pues provee un marco teórico amplio, el cual es aplicado a la economía, aunque así mismo existan casos en los que se realizan diferentes predicciones sobre el comportamiento de los consumidores (Loewenstein 2000). Muchas veces dentro de esta economía neoclásica se ignoran los aspectos no matemáticos y psicológicos para simplificar supuestos y otros, como son los límites humanos, interés personal, fuerza de voluntad, los cuales no pueden ser resueltos por medio de algoritmos dada su complejidad, por ello la economía conductual realiza una intervención.

La base de la economía conductual son los estudios científicos, sociales y psicológicos sobre el comportamiento humano, los cuales han demostrado que las personas no siempre toman decisiones como esperan los economistas clásicos; es decir, de una manera racional y óptima. Por medio de la economía conductual se ha llegado a la conclusión de que las personas son seres impulsivos, emocionales, irracionales e impredecibles, que pueden llegar a ser influenciados por el entorno y las distintas situaciones por las que atraviesan en su diario vivir (Salazar 2018). La economía conductual toma en cuenta las infracciones que los individuos cometen a los supuestos racionales y los incorpora dentro de sus análisis para un resultado más cercano a la realidad.

El objetivo del estudio es desarrollar una revisión sistémica de la literatura sobre la teoría del consumidor aplicada a la economía conductual, para lo cual se conceptualiza y compara a la

economía conductual y teoría del consumidor, luego se analiza el comportamiento del consumidor teniendo como base a la economía conductual.

Para cumplir con el objetivo, se realizó una revisión del estado del arte por medio del motor de búsqueda Google Académico y las bases de datos electrónicas Springer, Dialnet, SciELO, ScienceDirect, ResearchGate y JSTOR. El estudio comprendió un total de 2602 textos publicados.

La selección de la muestra se realizó por medio de un filtraje, fundamentado en la relevancia del artículo; posteriormente se llevó a cabo un segundo filtraje por relevancia de autor y año de publicación para beneficio de la investigación, lo cual resultó en un total de cincuenta y cuatro artículos y un libro para la realización de fichaje bibliográfico, teniendo en consideración que el 65 % de los artículos elegidos fueron publicados en el período 2011-2021. Finalmente, se realizó un fichaje bibliográfico donde se interpretaron las nociones destacables de cada artículo y libro, y otros datos como el tipo de fuente, autor, año de publicación, país de origen y base de datos electrónica.

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **Economía conductual**

Economía conductual o economía del comportamiento es un campo de estudio relativamente nuevo, sin embargo, varios economistas conductuales consideran que las bases de esta área empezaron con Adam Smith en 1759 a través de su obra *Teoría de los sentimientos morales* (Thaler 2016); posteriormente, Smith desarrolló la *teoría de la mano invisible* que fue interpretada por los economistas como ajustes inexplicables dentro del mercado. Sin embargo, los avances de la economía conductual han llegado a considerar que con el término “mano invisible” en realidad hacía referencia a los

aspectos psicológicos, los que han sido ignorados durante muchos años dentro de la economía.

La economía conductual se basa en observaciones del comportamiento humano, donde se combinan varios componentes de la psicología y economía (Montgomery 2011), estos tienen en consideración factores sociales y emocionales que influyen la toma de decisiones de los individuos volviéndolos seres irracionales. Si bien existe suficiente información y distintas herramientas para que las personas puedan realizar decisiones racionales, estas no son empleadas de la manera correcta o no llegan a ser consideradas, lo que conlleva a que, dentro de la economía, se examinen factores importantes que tienen influencia en los individuos como las emociones, su entorno e impulsividad (Loewenstein 2000).

El objetivo de la economía conductual es brindar realismo a los análisis económicos que lleven a mejores predicciones y políticas económicas. Con el uso de estos métodos y aplicaciones se ha llegado a demostrar que las personas no siempre se comportan de forma racional (Etzioni 2010), como las bases de la economía neoclásica lo han predeterminado.

Existen varios conceptos sobre la economía conductual establecidos por economistas y psicólogos; no obstante, Richard Thaler ha sido considerado como la cara de la economía conductual, pues él es quien cuenta con varios aportes y colaboraciones con psicólogos conductuales como Daniel Kahneman.

Thaler (2016) interpreta a la economía del comportamiento como el estudio de personas “reales”, es decir, humanos, teniendo en cuenta sus fortalezas.

En la tabla 1 se pueden identificar algunos de los conceptos básicos usados en la teoría de la economía conductual.

Tabla 1. Conceptos y términos usados en la economía conductual

Concepto	Descripción	Autor	Año
Racionalidad limitada	Hace referencia a las limitaciones cognitivas humanas. Las decisiones se ven comprometidas por la falta de información y tiempo.	Simon, H.	1990
Sobrecarga de elección ( <i>Choice Overload</i> )	La cantidad de opciones que son presentadas pueden resultar confusas, frustrantes y abrumadoras para quien tiene que elegir.	Toffler, A.	1970
Teoría de proceso cognitivo dual	Los individuos toman decisiones por medio de dos sistemas cognitivos: el sistema 1 es automático y el sistema 2 es controlado.	Kahneman, D. y W. Krämer	2011
<i>Homo economicus</i>	Un ser racional que tiene muy claras las decisiones que tiene que tomar sin poder ser influenciado por ningún factor.	Melé, D. y González, C.	2014
Contabilidad mental ( <i>Mental Accounting</i> )	Es el proceso contable que cada persona realiza, es decir, las personas clasifican las finanzas de diferentes formas, lo que puede conllevar a que se realicen decisiones económicamente perjudiciales.	Thaler, R.	1985
Aversión a la pérdida ( <i>Loss Aversion</i> )	Es la tendencia de las personas al preferir evitar pérdidas que al preferir obtener ganancias.	Kahneman y Tversky	1991

Fuente: Basado en BeOnline, 2022.

La aplicación de este campo de estudio se ha expandido en diversas áreas como, por ejemplo, las políticas públicas, donde por medio de evidencias se perfeccionan y diseñan las políticas, las cuales llegan a ser más eficientes al tener bases tradicionales como