

Raymundo Miguel Campos Vázquez, *Economía y psicología. Apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales*, México, Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México, 2017, 289 pp.

Reseña por **Juan Alfonso Méndez Zavala\***

D.R. © 2019. Perfiles Latinoamericanos  
Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-  
SinDerivar (CC BY-NC-ND) 4.0 Internacional

*Perfiles Latinoamericanos*, 28(55) | 2020  
doi: 10.18504/pl2855-018-2020

La obra de Campos Vázquez tiene el propósito general de brindar una nueva perspectiva de la forma en que concebimos el funcionamiento del mundo contemporáneo en el ámbito psicosocial y económico. Este motivo se visualiza desde la portada del libro, la cual presenta una excelente metáfora de la falta de centralidad en los problemas relevantes. Se ha ilustrado con una jaula en cuyo interior hay una torre de monedas, sin embargo, fuera de la jaula hay esparcidas algunas pepitas de oro, lo cual da la impresión de que en ocasiones las personas se enfocan en aspectos monetarios básicos y dejan fuera la posibilidad de la riqueza. Mientras que las monedas y el oro representan dos estatus distintos de la riqueza (la economía), la jaula sugiere el anclaje como sesgo cognitivo (la psicología). En este sentido, la economía conductual permite encontrar el absurdo de tomar lo mínimo y abandonar la riqueza, un planteamiento de toma de decisiones y sesgos que, de ser reconocido, permitiría que las personas gozaran de mayor bienestar. Raymundo Miguel Campos Vázquez, economista doctorado por la Universidad de California, profesor-investigador de El Colegio de México y Premio Nacional de Finanzas Públicas en 2014 y 2016, ofrece un libro que discute las obras ya clásicas y los descubrimientos de los últimos treinta años en materia de economía conductual, campo interdisciplinario poco explorado en países latinoamericanos, en especial en México.

---

\* Maestro en Ciencias Cognitivas por el Centro de Investigación en Ciencias Cognitivas (CINCCO) de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos. Doctorante en Estudios Interdisciplinarios sobre Pensamiento, Cultura y Sociedad (DEIPCS) en la Facultad de Filosofía de la Universidad Autónoma de Querétaro. Becario Conacyt. Profesor de la Facultad de Psicología de la Universidad Latina de México en Celaya Guanajuato | psicognicion@gmail.com | <https://orcid.org/0000-0002-1659-7206>

Los apuntes denotan una serie de exploraciones realizadas desde la psicología que son fundamento para una nueva economía. Este campo ofrece una perspectiva renovada de los problemas económicos que no han hallado solución en el modelo clásico de la economía y que, al comprender el comportamiento humano, desarrolla una economía más humana que abarca las decisiones tomadas no por individuos sino por personas. Esta argumentación comienza con la teoría de prospectos de Daniel Kahneman y Amos Tversky (Kahneman, 2003), donde Raymundo Campos señala la crisis del modelo clásico y retoma la teoría de la utilidad esperada que asume que los individuos siempre eligen la mejor opción —maximización del bienestar— independientemente del momento y contexto en el que se vive. En oposición, la teoría de prospectos enfatiza cuatro contribuciones de la psicología a la economía clásica: *i)* el individuo valora cambios en el estado de la riqueza; *ii)* se tiene aversión a la pérdida y al riesgo; *iii)* se tiene una función cóncava en las ganancias y convexa en las pérdidas, es decir, que las personas aman el riesgo cuando el contexto indica pérdidas, y *iv)* se sobreestiman probabilidades bajas y se subestiman probabilidades altas.

Por otra parte, la obra explora las elecciones por *defecto* en las decisiones económicas, enfatizando en el dilema de los *empujones* como pequeñas intervenciones en política pública que pueden generar cambios significativos en las decisiones futuras de los ciudadanos, y en temas como la donación de órganos y el ahorro. Instaurar decisiones por defecto en la política generaría beneficios a largo plazo, decisiones automáticas que requieren de un cambio voluntario para modificarse implicarían un sentimiento de pérdida de privilegios (aversión a la pérdida). Además se exponen dos dimensiones fundamentales del comportamiento humano en la toma de decisiones: el autocontrol y la procrastinación. El primero se ejemplifica desde la clásica prueba del malvavisco sobre la demora de la gratificación, ideada por Walter Mischel en la Universidad de Stanford (Mischel, Ebbesen & Zeiss, 1972), pasando por las reflexiones en torno a su relación con habilidades cognitivas, aversión al riesgo y su impacto en temas de salud, hábitos, ingresos y trabajo. Por otra parte, la procrastinación contrapuntea el sentido del autocontrol como la tendencia a retrasar las actividades que son importantes y que deberían de atenderse. Raymundo Campos concluye que “las personas con mayor autocontrol tienen mejores resultados en cuestiones educativas, de salud y de ingreso que aquellas con menor autocontrol” (p. 127) y que procrastinan más.

El autor también explora la aplicación de normas sociales en la vida cotidiana, en particular las que promueven la cohesión social, la cooperación y el altruismo. Sin embargo, acentúa que implicar variables financieras y económicas en temas de cooperación social reduce el altruismo y el comportamiento se torna egoísta; el dinero implica la sustitución de normas sociales por normas

de mercado que resaltan la competencia más que la cooperación en grupos. Normas sociales implican mayor cohesión y normas de mercado involucran mayor egoísmo. Mientras las normas sociales no involucren temas monetarios, la cooperación asumirá niveles elevados de confianza. Por este motivo se plantea el problema de ¿cómo cooperan los individuos fuera de una lógica de mercado? El papel de las normas y las preferencias sociales transmisibles por las instituciones, el Estado y la cultura juegan un papel capital en la cooperación social, la reciprocidad y la confianza. Un ejemplo atinado por parte del autor en tema de violación de normas sociales es el caso de la teoría de las ventanas rotas, premisa que detalla en relación a la cooperación y contagio social. Otro tema relevante que se discute —afín a las normas sociales— es la brecha salarial entre hombres y mujeres, un problema de preferencias sociales y de competencia. Al respecto se sugieren posibilidades de intervención con política pública en perspectiva de género y economía conductual.

Uno de los tópicos más relevantes que plantea el libro es el de deshonestidad y corrupción, donde las pistas de la teoría de prospectos, el riesgo, normas y preferencias sociales toman forma en una explicación plausible de la corrupción. El tema es la deshonestidad cuya extrapolación es la corrupción. Se exploran algunos mecanismos de la deshonestidad y de cómo puede transformarse en corrupción a través del contagio, para ello se explican algunos experimentos psicológicos singulares. En cuanto a la corrupción, enfatiza su relación con la cultura a través del funcionamiento de las instituciones, lo cual muestra que puede tener efectos reales sobre el desarrollo económico y lo ejemplifica por medio de un gráfico de dispersión —que posiciona a México y un grupo de países— donde se observa una correlación negativa y significativa entre los niveles elevados de corrupción y el PIB per cápita de los países: a mayor corrupción, menor es el PIB.

Por último, enfatiza que la economía conductual es un campo interdisciplinario entre la psicología y la economía que tiene potencial para comprender problemas sociales y económicos a micro y macroescala. Campos Vázquez es consciente de los avances en áreas afines a la economía conductual y señala la relevancia que los estudios en neurociencias y desarrollo infantil tienen para la nueva ciencia económica donde se busca el rigor científico, teórico, empírico y se proyectan sus posibilidades interdisciplinarias al campo social. El autor concluye su obra con un resumen de proposiciones que señalan los argumentos principales de la economía conductual:

- 1) Los individuos tenemos dos sistemas de procesamiento mental: uno automático y otro lento que requiere esfuerzo.
- 2) Las pérdidas pesan más que las ganancias, es decir, los individuos tienen aversión a la pérdida.
- 3) La aversión a la pérdida genera sesgo de statu quo.
- 4) Los individuos son inconsistentes en el

tiempo. 5) El autocontrol tiene implicaciones importantes en la vida de las personas. 6) Los seres humanos responden a las motivaciones intrínsecas, no sólo a las extrínsecas. 7) El comportamiento de los seres humanos depende de las normas sociales y culturales. 8) Existen diferencias en preferencias entre mujeres y hombres. Estas diferencias son originadas socialmente y potencialmente pueden explicar parte de las diferencias salariales. 9) La deshonestidad y la corrupción son ocasionadas en parte por la impunidad, pero también por normas sociales. 10) El área de economía y psicología es complementaria del modelo económico tradicional (Campos, 2017, p. 269).

En mi opinión, el libro es un texto científico no exhaustivo pero tampoco simple sobre las temáticas centrales de la economía conductual que además es escrito por un hispanohablante, no es una traducción, lo cual es pionero. Tiene un doble sentido: ser una obra de divulgación y que pueda ser empleada como material de clase en cursos introductorios en el área. Está pensada para la divulgación a público lego que gusta del diálogo con otras disciplinas y advierte una clara orientación al especialista a través de su extensa lista bibliográfica, en cuya mayoría hay artículos de investigación científica de revistas internacionales, lo cual aporta un marco de referencias importante al buscar profundidad en el tema. Además, los argumentos del texto critican la forma clásica en la que los científicos sociales conciben cómo funciona el mundo y a partir de ahí elaboran sus intervenciones. Muestra que mientras los países desarrollados han integrado las evidencias de la economía conductual a la mejora de sus políticas públicas, los menos desarrollados —el caso de México y los de América Latina— no aplican estos descubrimientos en sus instrumentalizaciones de política, en parte debido a que falta una visión interdisciplinaria de los problemas económicos actuales.

## Referencias

- Campos, R. M. (2017). *Economía y psicología. Apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales*. México: Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México.
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. doi:10.1257/000282803322655392
- Mischel, W., Ebbsen, E. & Zeiss, A. R. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(2), 204-218. doi:10.1037/h0032198