

¿Es transferible el conocimiento de Economía Conductual a investigaciones sobre pobreza extrema?

Is knowledge of Behavioral Economics transferable to research on poverty?

Armenio Pérez Martínez

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Email de correspondencia (autor principal): aperezm@ulvr.edu.ec

Resumen

La Economía Conductual ha evidenciado avances significativos a partir de la aplicación de sus postulados a las políticas públicas, las finanzas conductuales, el neuromarketing, entre otras áreas de aplicación. Sin embargo, el despliegue del conocimiento generado puede estar limitado por las condiciones de vida de las personas, tal es el caso de la pobreza. El presente artículo tiene como objetivo analizar la posibilidad de aplicación de contenidos de la Economía Conductual a las investigaciones sobre la pobreza extrema. Se empleó una metodología cualitativa; el diseño realizado es de tipo básico, descriptivo y transversal, utilizándose métodos de carácter histórico, lógico y analítico. Los resultados apuntan al reconocimiento del carácter de racionalidad limitada y a la importancia de la aplicación metodológica del paternalismo, la arquitectura de la decisión, los Nudges y los experimentos controlados aleatorios. Sin embargo, se señala la necesidad de reconocer las condiciones individuales y sociales en que se desenvuelven las personas pobres, la importancia del acceso y procesamiento de la información; así como la imposibilidad de considerar la manifestación de heurísticos y sesgos cognitivos de la misma naturaleza que los hallados en los experimentos más conocidos de Economía Conductual.

Palabras Clave

Economía Conductual, Pobreza, Comportamiento, Procesamiento de la información, Racionalidad

Abstract

Behavioral Economics has evidenced significant advances from the application of its postulates to public policies, behavioral finance, neuromarketing, among other areas of application. However, the deployment of the knowledge generated may be limited by people's living conditions, such is the case of poverty. The present article aims to analyze the possibility of applying Behavioral Economy content to research on poverty. A qualitative methodology was used; The design carried out is of a basic, descriptive and transversal type, using historical, logical and analytical methods. The results point to the recognition of the character of limited rationality and the importance of the methodological application of paternalism, decision architecture, Nudges and randomized controlled experiments. However, it is pointed out the need to recognize the individual and social conditions in which poor people develop, the importance of accessing and processing information; as well as the impossibility of considering the manifestation of heuristics and cognitive biases of the same nature as those found in the best-known experiments in Behavioral Economics.

Keywords

Behavioral Economy, Poverty, Behavior, Information processing, Rationality

I. INTRODUCCIÓN

La Economía es una ciencia que contribuye al desarrollo de la sociedad y a la solución de los problemas sociales que afectan a una parte significativa de la población mundial. El paradigma de la Economía convencional no ha logrado resolver muchas de las dificultades a lo largo del tiempo, por lo que actualmente, existen otras perspectivas científicas que persiguen trascender los resultados obtenidos desde posturas epistemológicas críticas y novedosas.

Al respecto, la teoría clásica de la elección racional, fundamentada en el paradigma utilitarista (Bentham, 1948; Aragón, 2017; Cejudo, 2019), ampliamente desarrollada por la escuela marginalista, aplicada en el estudio de las relaciones y funciones económicas por la escuela neoclásica, parte de considerar a sujetos racionales que siempre maximizan su utilidad (bienestar) individual, capaces de maximizar la utilidad a partir de la recogida y análisis de toda la información disponible. Sin embargo, los aportes derivados de la ciencia del comportamiento desvirtúan el supuesto de la racionalidad ilimitada (Katona, 1951; Simon, 1955; Elster, 1997; Kahneman, 2017; LeBoeuf y Shafir, 2005), pues los hallazgos en el campo de la psicología social y cognitiva sugieren que la capacidad cognitiva tiene un límite (Miller, 1956; Gobet & Carkson, 2004); de manera que disponer de mucha información no es siempre favorable en el proceso de toma de decisiones, incluso la puede obstaculizar (Hall, Ariss & Todorov, 2007).

El desarrollo de la Economía Conductual ha sido vertiginoso en el último medio siglo. Ha ganado espacio en el discurso académico de las ciencias económicas, llegando a obtener Premios Nobel de Economía como Herbert Simon (1978), Vernon Smith (2002), Daniel Kahneman (2002), Robert Schiller (2013), Richard Thaler (2017), entre otros. Sus aportes conceptuales son muy empleados en la explicación del comportamiento del agente económico dentro de las finanzas conductuales, la economía de la salud, el neuromarketing, etc. Los avances metodológicos, a través de la experimentación se aplican a gran escala en la política pública en países como Estados Unidos, Reino Unido, India, México, Costa Rica, Nigeria y otras naciones. Los experimentos controlados aleatorios son aplicados en muchas regiones para intervenir en situaciones en las que la teoría convencional no ha obtenido resultados

concluyentes.

Dentro de las principales áreas de investigación aplicada donde se ha introducido el conocimiento generado por los economistas conductuales se encuentran las investigaciones sobre pobreza (Banerjee y Duflo, 2017a, 2017b, 2019). En múltiples ocasiones los países pobres y sus habitantes se han convertido en el vertedero de las grandes ciudades y empresas tecnológicas, debido a los bajos costos económicos que genera la atención a las personas que viven en estas condiciones. En estos momentos, es un reto lograr la disminución de los indicadores de pobreza extrema, analfabetismo e insalubridad en zonas del norte de África, Medio Oriente, América Latina y Asia (Banco Mundial, 2020).

El rol de las ciencias económicas en la generación de conocimiento empírico que garantice las condiciones de vida que permitan el desarrollo de la especie es una realidad reconocida por múltiples académicos (Sachs, 2008; Noah, 2014, 2016, 2018; Pérez y Rodríguez, 2020). Sin embargo, los paradigmas económicos aplicados desde perspectivas ortodoxas no han contribuido a la eliminación de la pobreza, la desigualdad, la insalubridad, el analfabetismo, sino que han generado mayores brechas.

En este artículo se parte de la hipótesis que señala que las anomalías en el pensamiento de los agentes económicos descubiertas en determinados escenarios no se manifiestan de igual manera en todos los contextos. Por lo tanto, se supone que al menos una parte del conocimiento generado en las investigaciones sobre Economía Conductual no puede aplicarse a todas las sociedades e individuos. A partir de esta reflexión se propone como objetivo de este artículo analizar la posibilidad de aplicación de contenidos de la Economía Conductual a las investigaciones sobre la pobreza extrema.

Este artículo se encuentra estructurado de la siguiente manera. Seguido a esta introducción se fundamenta la metodología empleada; posteriormente se procede a compartir información básica sobre la pobreza y sus implicaciones. Acto seguido se explican las posibilidades y las dificultades para la aplicación del conocimiento de Economía Conductual a las investigaciones sobre la pobreza extrema.

II. METODOLOGÍA

La ejecución de esta investigación fue diseñada como una investigación básica o teórica, según la forma de recogida de información, desde una perspectiva cualitativa. Se realizó de manera transversal, al obtener la información objeto de análisis en un momento específico. Además, por el objetivo de la investigación es de tipo descriptiva (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Para la recogida de información se procedió a examinar, con carácter intencional basado en el reconocimiento académico de sus aportes, los principales autores de Economía Conductual reconocidos en el contexto académico económico. Con posterioridad se analizó sus principales aportes, contrastándolos con las condiciones socioeconómicas de las personas que viven en la pobreza extrema. Para ello se empleó una metodología predominantemente histórica, lógica y analítica, que ofrece oportunidades de realizar aportes a la teoría y descubrir brechas en el conocimiento sobre una temática objeto de estudio (Mendoza, 2016).

III. RESULTADOS

Sobre la pobreza

Según el Banco Mundial (2020) se están generando actualmente millones de nuevos pobres, a partir de la crisis generada por la pandemia de COVID-19 en todo el mundo. La tendencia a la disminución de la pobreza se había desacelerado desde el 2015. “El objetivo de reducir la tasa absoluta de pobreza mundial a menos del 3 % para 2030, que ya se encontraba comprometido antes de la crisis, es ahora más difícil de alcanzar que nunca” (Banco Mundial, 2020, p. 2).

La situación de pobreza extrema hace que las personas no disfruten de una vida digna. Varios estudios multidimensionales de la pobreza emplean indicadores de resultados de ingresos económicos al incluir el acceso al agua potable, la educación y la salud, las condiciones materiales de vida, la participación política y la disponibilidad de renta presente y futura; un ejemplo de ello es el Índice de Pobreza Multidimensional (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2010). “En su gran mayoría, los pobres aún se caracterizan por vivir en zonas rurales, por ser jóvenes y por

tener poca instrucción” (Banco Mundial, 2020, p. 10).

Existen múltiples metodologías, diseñadas a partir de indicadores, para el estudio de los niveles de pobreza. En todos los casos se reconoce la carencia de recursos de la persona para lograr calidad de vida y bienestar individual y social. En referencia al tema de la pobreza extrema en América Latina, el destacado escritor latinoamericano Eduardo Galeano (1988) afirmó desde una perspectiva social: “La acumulación se desvincula del vaciamiento. La opulencia no tiene nada que ver con el despojo. La memoria rota nos hace creer que la riqueza no tiene nada que ver con la pobreza, que vienen de la eternidad” (p. 23).

En cuanto a las investigaciones sobre la pobreza extrema en países menos desarrollados, desde una perspectiva económica, existen varios autores que han analizado sus condiciones, naturaleza, ciclos, funciones, etc. (Stiglitz, 2012, 2015; Sen, 1987, Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2010). Sin embargo, ha existido una pluralidad de enfoques y alternativas de solución. Se puede reconocer los aportes de Jeffrey Sach quien fundamenta la necesidad de ayuda financiera masiva a los países más pobres (Sachs, 2008; Iranzo, 2007). Por otro lado, Angus Deaton propone que la ayuda a la pobreza solo genera dependencia y desestimula la búsqueda de alternativas para salir de la pobreza (Deaton, 2015). Mientras que Abhijit Banerjee y Esther Duflo formulan criterios experimentales sobre la pobreza que generan nuevas oportunidades en países como India y Nigeria (Banerjee y Duflo, 2019). Tres alternativas para solucionar un problema que continúa manifestándose con toda su cruda realidad social.

Los datos del Banco Mundial (2020) ponen de manifiesto que la pobreza extrema se encuentra estrechamente relacionada con:

- La recesión económica actual, que afecta con especial intensidad a los más pobres.
- La pandemia de COVID-19, los conflictos armados y el cambio climático, que repercuten seriamente en la población pobre y de escasos recursos.
- Efectos a corto y mediano plazo como la desaparición de micro y pequeñas empresas, aumento del desempleo y pérdida de capital humano.

- Disminución del consumo de alimentos, en la salud y el desarrollo cognitivo de los niños; así como en la salud y la productividad actuales de los adultos.
- Cierre de escuelas en las zonas pobres y rurales, sin acceso a internet.
- Los niños, los jóvenes y las mujeres son mayoría en las cifras globales de pobreza extrema.

Se reconoce que en este esfuerzo que realizan las instituciones económicas y sociales, el papel del conocimiento y la investigación es esencial. La búsqueda de soluciones a este flagelo depende de la comprensión del funcionamiento del sujeto pobre, sus condiciones y apoyos externos, unido a sus condiciones internas, creencias, mecanismos de razonamiento, capacidades y habilidades cognitivas, etc.

Avances en Economía Conductual

El comportamiento y las decisiones humanas son un campo de interés y estudio de varias ciencias sociales, enfocadas al análisis de la actividad humana, su impacto hacia la sociedad y las transformaciones internas que esta genera; así como los mecanismos subjetivos con que opera el hombre. Durante mucho tiempo las investigaciones realizadas partieron de una perspectiva disciplinaria, principalmente desde la Psicología, la Economía y la Sociología (DellaVigna, 2009).

Según Kahneman, los científicos sociales de la década de 1970 aprobaban dos supuestos sobre la naturaleza humana. La primera era que “la gente es generalmente racional, y su pensamiento normalmente sano”. Y la segunda, “que emociones como el miedo, el afecto y el odio explican la mayoría de las situaciones en que la gente se aleja de la racionalidad” (Kahneman, 2017, p. 20). Por tanto, la idea de la racionalidad en todas acciones de la actividad humana era extendida y aceptada, no solo por los economistas, sino por una parte importante de los científicos sociales de la época.

A partir de la década de 1970, los hallazgos de Kahneman y Tversky mostraron posibles fallos en el pensamiento; y el carácter predecible y recurrente de estos. “Su hallazgo global es que las personas, con frecuencia, deciden intuitivamente (mediante impresiones) y no por medio de juicios (que resultarían de un proceso de

escogencia tan dispendioso y calculado como el postulado por los teóricos de la elección racional)” (Santiago y Cante, 2009, p.15).

Autores clásicos como Sunstein & Thaler han manifestado que: “Es supuesto falso es que casi todas las personas, casi siempre, eligen lo que es mejor para ellas o, al menos mejor que si eligieran otras en su lugar. Nosotros sostenemos que este supuesto es falso” (2017, p. 24). Con el desarrollo de la Economía Conductual se puede afirmar que actualmente “la idea de que nuestras mentes son susceptibles de incurrir en errores sistemáticos es ahora generalmente aceptada” (Kahneman, 2017, p. 22). Unido a ello, el avance de la Economía Conductual se debe a sus diversos escenarios de aplicación. “Las ideas de la heurística y los sesgos han sido utilizadas productivamente en muchos campos, incluidos los del diagnóstico clínico, las sentencias judiciales, el análisis de la inteligencia, la filosofía, las finanzas, la estadística y la estrategia militar” (Kahneman, 2017, p. 20).

IV. DISCUSIÓN

Utilidad del conocimiento de la Economía Conductual a las investigaciones sobre la pobreza

El origen del conocimiento en Economía Conductual se encuentra asociado a la realización de experimentos de campo y de laboratorio. Desde los principales hallazgos sistematizados de Tversky y Kahneman en la década de 1970, teniendo como referente los trabajos de Simon (1955) y Katona (1951), entre otros, ha existido una tendencia a la generación y constratación de las evidencias científicas a través de experimentos de orientación.

El descubrimiento de los heurísticos y sesgos cognitivos es, sin dudas, el elemento distintivo de la Economía Conductual, ya que acaba con el dominio académico de la concepción del homo economicus. La potencialidad de generalización de este postulado contribuye a considerar que todos los seres humanos constituyen una unidad compleja con componentes biológicos (con demandas propias del mundo animal e instintos), sociales (participantes en distintos grupos y organizaciones sociales) y psicológicos (con racionalidad acotada, donde también están presentes afectos, emociones, estados de ánimo); que se estructuran para regular el comportamiento humano. Por

lo tanto, se vino abajo el carácter computarizado del procesamiento de la información, sostenido por la Teoría de la Elección Racional en las ciencias sociales (Aragón, 2017; Cejudo, 2019).

Se puede concluir que las personas presentan una racionalidad limitada o acotada (Simon, 1955), lo cual es una regularidad de todos los individuos; sin embargo, las posibilidades de predecir las decisiones y comportamientos de las personas no es algo que se agote totalmente con el supuesto de la racionalidad acotada. “No es que los Econs hagan siempre previsiones perfectas, sino que sus previsiones no son sesgadas. Es decir, pueden ser erróneas, pero no sistemáticamente erróneas en una dirección previsible” (Sunstein & Thaler, 2017, p. 22).

Las implicaciones de este postulado son aplicables para cualquier ser humano, en las condiciones que se desempeñe, dentro de cualquier cultura y en cualquier latitud geográfica. Por lo tanto, es necesario reconocer que las personas que viven en condiciones de pobreza extrema están sometidas a la influencia de heurísticos y sesgos cognitivos de la misma manera que un corredor de bolsa, un trabajador que decide ahorrar, una persona que quiere bajar de peso y otra que desea dejar de fumar. De manera general, las personas pobres pueden incurrir en fallos en el procesamiento de la información, aunque, no existe evidencia suficiente que permita afirmar en qué medida pueden presentarse estos fallos.

Otro componente epistémico de la Economía Conductual que puede ser aplicado de manera efectiva a las investigaciones sobre la pobreza extrema es referente al paternalismo, la arquitectura de la decisión y la aplicación de nudges (Camerer, Issacharoff, Loewenstein, O'Donoghue & Rabin, 2003, Sunstein & Thaler, 2017). La implementación de estos postulados metodológicos a las políticas públicas, la gobernanza y el desarrollo social ha marcado el avance de la última década, a partir de la creación de unidades y centros de investigaciones para la aplicación de la Economía Conductual en la política pública en varios países. Ejemplo de ello son Social and Behavioral Science Team, del gobierno de Estados Unidos y Behavioral Insights Team en Reino Unido, para introducir los resultados investigativos de la Economía Conductual en las políticas implementadas desde el gobierno para resolver

problemas de salud, jubilación, uso racional y eficiente del agua y la energía eléctrica, pago de impuestos, entre otros.

Las ventajas de la aplicar resultados de la Economía Conductual al diseño e implementación de las políticas públicas han sido reconocidas por varios autores (Kuran & Sunstein, 1999; Sunstein & Thaler, 2017; Kahneman, 2017). A partir de los criterios de bajos costos sociales, el respeto a las decisiones individuales, el acercamiento a las condiciones de vida de las personas estas experiencias se extienden hoy a un gran número de países. Sin embargo, existen autores que no comparten la aplicación de la Economía Conductual para la aplicación efectiva de políticas públicas, ya que coartan las libertades individuales (Arenas, 2021).

Banerjee y Duflo, Premio Nobel de Economía (2019), realizaron aportes a los estudios de la pobreza extrema desde la experimentación económica son otro ejemplo de cuánto se puede hacer empleando los criterios de la Economía Conductual y la experimentación económica. Realizando sus intervenciones en zonas pobres de Asia y África, han cuestionado prácticas económicas tradicionales y avanzan en la construcción de un modelo de intervención en las regiones pobres a partir de los experimentos controlados aleatorios, empleando un método de estudio similar al diseño experimental aplicado a la medicina (Banerjee y Duflo, 2017a, 2017b, 2019). Otras investigaciones se han realizado en regiones como Asia y África y en países como India y Nigeria (Ariely, 2008).

Divergencias en cuanto al uso del conocimiento de Economía Conductual en investigaciones sobre la pobreza

Los avances teóricos y metodológicos de la Economía Conductual, como conocimiento fáctico en última instancia, no son la solución para todos los problemas sociales. La diversidad de la naturaleza humana y de sus condiciones de desarrollo hacen que sea imposible que se generalice y aplique cualquier tipo de conocimiento a todas las sociedades, mostrándose resultados diferentes de las puestas en práctica según las regiones geográficas. No obstante, existen experimentos desarrollados en países subdesarrollados, lo cual pone de manifiesto la posibilidad de aplicación de este conocimiento económico.

En situación de pobreza extrema las personas carecen de

patrimonio, preparación y recursos cognitivos para enfrentarse a decisiones como agentes económicos. La posibilidad de acceder a servicios básicos como agua, energía eléctrica, alcantarillado, vivienda, salud y educación es prácticamente una quimera para las personas que viven en la pobreza extrema. Las personas pobres no tienen acceso al trabajo remunerado y solo realizan actividades para la subsistencia. Con el paso del tiempo se acostumbran a vivir de la caridad de otros.

Considerar a estas personas como agentes económicos es una falacia, teniendo en cuenta las condiciones socioeconómicas generales que acompañan a la pobreza extrema. Sería erróneo considerar al sujeto pobre como un agente económico, ya que carece de la posibilidad de tomar decisiones en cuanto al destino y uso de su patrimonio económico, porque carece de este. Se considera valioso el aporte del filósofo Michael Sandel (2020) al reconocer, desde una perspectiva de compromiso ético, que todas las personas no tienen las mismas oportunidades, ya que provienen de un conjunto de condiciones previas que influyen decisivamente en el futuro de la persona, sea cual fuera su esfuerzo.

Otro elemento que haría prácticamente imposible la utilización de conocimiento generado en Economía Conductual a los estudios en condiciones de pobreza extrema, es la dificultad para acceder a la información. No basta con brindar acceso a la información, dotando a estos individuos pobres de capacitación y tecnología, resulta necesario que aprendan a discernir, a valorar, a enjuiciar la cantidad de información a la que puedan acceder (Han, 2014).

El fenómeno del dataísmo o el imperio de los datos, es un término presentado por Harari (2016), también ha sido acuñado por DuBravac, (2015), para conceptualizar la situación actual de la utilización de la información y los datos en la vida de los seres humanos. “el dataísmo amenaza con hacer a Homo sapiens lo que Homo sapiens ha hecho a todos los demás animales” (Harari, 2016, p. 532). La información que domina y forma parte de su cotidianidad no tiene nada que ver con las matemáticas y la estadística, aspectos que forman parte de las probabilidades y la estimación que utiliza la Economía Conductual.

Según Stanovich (1999), los sujetos utilizan inadecuadamente las probabilidades, prefieren la información que confirma sus creencias, pretender imponer sus criterios, no ajustan sus patrones de comparación, incurriendo en muchos errores de procesamiento. La situación para las personas pobres es más dramática, ya que su experiencia se encuentra marcada por sus condiciones de vida, al igual que sus aspiraciones e intenciones; no han podido acceder al sistema educativo (si lo han hecho es de baja calidad); el procesamiento de la información no se encuentra estimulado de manera adecuada.

La falta de acceso y la baja calidad de la educación permiten que, para los sujetos que viven en la pobreza extrema, sea muy difícil el desarrollo de competencias cognitivas y funciones cognitivas superiores, donde la creatividad, la imaginación, el pensamiento complejo que la persona en condiciones de desventajas cognitivas pueda realizar estimaciones de probabilidades y riesgos.

En este punto, valdría la pena realizar algunas preguntas para esclarecer el tema que se investiga. ¿Cómo pudiera comprenderse el sistema dual de razonamiento que sostiene la Economía Conductual frente a situaciones de pobreza extrema y desigualdad? ¿Qué capacidad de elección tienen los sujetos en condiciones de pobreza extrema? ¿Cómo realizarán los ajustes y anclajes? ¿Estarán dispuestos a asumir riesgos?

Si bien la Economía Conductual ha definido las respuestas a estas interrogantes, al intentar responder estas preguntas se apreciará que en las personas pobres predominan el pensamiento rápido e intuitivo (Sistema 1 según Kahneman (2017) y Human según Sunstein & Thaler (2017)). Pretender que exista un nivel de análisis, comparación y control de las acciones mentales para tomar decisiones, específicamente como agentes económicos, se encontrará limitado por sus propias experiencias de vida, por ello es necesario diseñar las intervenciones enfocadas a esta parte de la población, para realizar luego los análisis y comparaciones.

Las condiciones de vida de las personas determinan sus decisiones y comportamiento. De la misma forma, las condiciones de la pobreza influyen en que las personas no cuenten con los recursos para actuar en un mundo regido

por los principios del neoliberalismo y la globalización. El ser humano emplea, en cualquier condición socioeconómica, un punto de referencia para emitir sus juicios y tomar decisiones.

Si se aplica alguno de los experimentos clásicos de Economía Conductual, será posible que la persona que vive en condiciones de pobreza no tenga conocimiento (ni remotamente) de cuántos habitantes viven en una ciudad de Estados Unidos, Francia o Rusia; en qué año nació Napoleón Bonaparte o Adolf Hitler; o si en Estados Unidos hay más agricultores que bibliotecarios del sexo masculino. Sin dudas que las respuestas estarían más que sesgadas y la presencia de los heurísticos y sesgos cognitivos sería influenciada por la incapacidad de analizar la información por no poder establecer los anclajes necesarios y los encuadres que demanda cada situación. Peor sería que se intentase que realicen estimaciones de probabilidades, bajo condiciones de riesgos e incertidumbre, debido a la falta de conocimiento sobre estadística.

Por lo tanto, existe una parte del conocimiento de Economía Conductual que puede ser generalizable a toda la humanidad (como es la presencia de heurísticos y sesgos en el procesamiento de información para la toma de decisiones, el carácter acotado de la racionalidad) y otra parte, solo limita su aplicación al contexto en que se obtuvo el conocimiento. De la misma manera, existe evidencia metodológica para respaldar algunos hallazgos (como es la aplicación del paternalismo, la arquitectura de la decisión y el diseño de nudges)

Se puede concluir este análisis señalando que los principales elementos que limitan la aplicación del conocimiento de Economía Conductual a las investigaciones sobre la pobreza son:

- La diversidad humana, sus condiciones y sus condicionantes, como premisa de la naturaleza humana.
- La carencia de patrimonio, preparación y recursos cognitivos de las personas que viven bajo condiciones de pobreza extrema.
- Limitaciones para el acceso y análisis de la información.
- Falta de preparación en matemáticas, estadísticas, lo

que influye en sus estimaciones de predicción y probabilidades.

- Insuficiente nivel escolar y baja calidad en su preparación.

V. REFERENCIAS

- Ariely D. (2008). *Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions*. New York: Haper Collins.
- Aragón, G. (2017). Contra el utilitarismo: el heterogéneo enfoque de los teóricos de la virtud. *Claridades, Revista de Filosofía*, 9, 67-88. Recuperado de: <https://doi.org/10.24310/Claridadescrf.v9i0.3733>
- Arenas, J. D. (2021). Economía conductual de la protección al consumidor en el e-commerce colombiano. *Cuadernos de Economía*, 40(82), 1-23. <https://doi.org/10.15446/cuadecon.v40n82.78584>
- Banco Mundial (2020). *La pobreza y la prosperidad compartida 2020. Un cambio de suerte*. <https://bit.ly/3mNc9KS>
- Banerjee, A.V. y Duflo, E. (2017a). *Economía Pobre. Repensar radicalmente la forma en que luchamos contra la pobreza*. <https://bit.ly/3yuVptR>
- Banerjee, A.V. y Duflo, E. (2017b). *Manual de Experimentos de Campo*. Recuperado de: <https://bit.ly/38qPIyA>
- Banerjee, A.V. y Duflo, E. (2019). *Good Economics for hard times*. PublicAffair, Hachette Book Group.
- Bentham, J. (1948). *An introduction to the principles of morals and legislation*. New York: Hafner Pub. Co.
- Camerer, C.E., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T & Rabin, M. (2003). Regulation for conservatives: Behavioral Economics and the Case for Asymmetric Paternalism. *University of Pennsylvania Law Review*, 151, 1211-1254. <https://bit.ly/38uWZRO>
- Cejudo, R. (2019). Utilitarismo. *Telos: Revista Iberoamericana de Estudios Utilitaristas*, XXIII(1-2), 53-65. Recuperado de: <https://doi.org/10.15304/t.23.1-2.6431>
- Deaton, A. (2015). *El gran escape*. Fondo para la Cultura Económica.
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, 47 (2), 315-72. doi: [10.1257/jel.47.2.315](https://doi.org/10.1257/jel.47.2.315)
- DuBravac, S. (2015). *Digital Destiny: How the New Age of Data Will Change the Way We Live, Work, and Communicate*. Regnery

Publishers.

- Elster, J. (1997). *Ergonomics. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones*. Gedisa.
- Galeano, E. (1988). *Patas arriba. La escuela del mundo al revés*. Siglo XXI.
- Gobet, F. & Clarkson, G. (2004). Chunks in memory: Evidence for the magical number four . . . or is it two?. *Memory*, 12 (6), 732–747. doi: [10.1080/09658210344000530](https://doi.org/10.1080/09658210344000530)
- Hall, C. C., Ariss, L. & Todorov, A. (2007). The illusion of knowledge: When more information reduces accuracy and increases confidence. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 103, 277–290. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2007.01.003>
- Han, B-C. (2014). *Psicopolítica: Neoliberalismo y nuevas técnicas de poder*. Herder Editorial.
- Harari, Y. N. (2016). *Homo Deus. Breve historia del mañana*. Debate.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. P. (2014). *Metodología de la Investigación*. 6 Edición. McGrawHill Education
- Iranzo, J.M. (2007). Jeffrey D. Sachs. El fin de la pobreza. Cómo lograrlo en nuestro tiempo. *Revista Española de Sociología*, 7, 255-262. <https://bit.ly/3Dvc04z>
- Kahneman, D. (2017). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debolsillo S.A.
- Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. McGraw-Hill.
- Kuran, T. & Sunstein, C.R. (1999). Availability Cascades and Risk Regulation. *Stanford Law Review*, 51, 683-768. <https://doi.org/10.2307/1229439>
- LeBoeuf, R., & Shafir, E. (2005). Decision Making. En K. J. Holyoak & R. G. Morrison (Eds.), *The Cambridge Handbook of Thinking and Reasoning* (pp. 243-265), Cambridge University Press.
- Mendoza, W. (2016). *¿Cómo investigan los economistas? Guía para elaborar y desarrollar un proyecto de investigación*. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Miller, G. A. (1956). The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information. *Psychological Review*, 63 (2), 81–97. <https://doi.org/10.1037/h0043158>
- Noah, Y. (2014). *Sapiens. De animales a dioses: Una breve historia de la humanidad*. Debate.
- Noah, Y. (2016). *Homo Deus: Breve historia del mañana*. Debate.
- Noah, Y. (2018). *21 lecciones para el siglo XXI*. Debate.
- Pérez, A. y Rodríguez, A. (2020). Pensar la Economía: contribuciones humanistas para un nuevo conocimiento. *Economía Coyuntural, Revista de temas de perspectiva y coyunturas*, 5 (3), 125-146. <https://bit.ly/3jgQXHu>
- Sandel, M. J. (2020). *La Tiranía del Mérito. ¿Qué ha sido del bien común?* Debate
- Sachs, J. (2008). *Economía para un planeta abarrotado*. Debate.
- Santiago, J. y Cante, F. (2009). Intuición, sesgos y heurísticas en la elección. *Cuadernos de Economía*, 28 (50), 1-33.
- Sen, A. (1987). *Sobre Ética y Economía*. Madrid: Alianza Editorial.
- Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99-118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Stanovich, K. E. (1999). *Who Is Rational? Studies of Individual Differences in Reasoning*. Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad*. Buenos Aires: Altea, Taurus, Alfaguara S.A.
- Stiglitz, J. (2015). *La gran brecha: Qué hacer con las sociedades desiguales*. Buenos Aires: Altea, Taurus, Alfaguara S.A.
- Stiglitz, J., A. Sen y Fitoussi, J.P. (2010). Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Recuperado de: <https://bit.ly/3rYcv02>
- Sunstein, C. & Thaler, R. (2017). *Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*. Penguin Random House Grupo Editorial, S.A.S.