

AVANCES EN LA ECONOMÍA CONDUCTUAL: CAMBIO PARADIGMÁTICO HACIA UNA ECONOMÍA HUMANISTA

Nicolás Sumba Nacipucha*



<https://orcid.org/0000-0001-7163-4252>

Antonio Sanchez-Bayon**



<https://orcid.org/0000-0003-4855-8356>

RECIBIDO: 29/11/2023 / ACEPTADO: 01/02/2024 / PUBLICADO: 15/05/2024

Cómo citar: Sumba Nacipucha, N., Sanchez-Bayon, A. (2024). Avances en la economía conductual: cambio paradigmático hacia una economía humanista. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 26(2), 615-632. www.doi.org/10.36390/telos262.02

RESUMEN

El objetivo del estudio es ofrecer una revisión crítica, de alcance y límites de contenidos, sobre el desarrollo de la economía conductual, con atención a los aportes iberoamericanos para superar los sesgos de la Síntesis Neoclásica y rehumanizar así el estudio de la economía, por lo que se desarrolló un estudio bibliométrico en la base de datos Scopus comprendiendo más de un millar de artículos relacionados a la economía conductual. Con los metadatos obtenidos se ha realizado un análisis descriptivo, más mapas bibliométricos mediante el software VosViewer, para presentar las conexiones temáticas. Así se puede evidenciar que existe una tendencia creciente en la producción científica en este campo, y que Estados Unidos, Alemania y Reino Unido son los países que la lideran con un mayor número de investigaciones y de mayor impacto, influyendo en los desarrollos teóricos y aplicados. Las investigaciones más citadas están enfocadas en la generación de conocimiento científico que contribuya a alcanzar objetivos de interés social, que es precisamente donde la economía conductual debe transitar a fin de conseguir una economía más humana. Existe una incipiente participación de investigadores de los países latinoamericanos, en especial en revistas de calificación Scopus Q1, lo que puede suponer un avance en innovación que podría traducirse en un cambio paradigmático, si desde los gobiernos y diseñadores de política pública se busca una economía menos centrada en la producción y crecimiento del PIB, y más bien focalizada en la satisfacción humana.

Palabras claves: Bibliometría, economía del comportamiento, economía humanista, nudge, política pública.

* Autor de correspondencia. Universidad Rey Juan Carlos, España. n.sumba.2022@alumnos.urjc.es

** Universidad Rey Juan Carlos, España. antonio.sbayon@urjc.es

Advances in behavioral economics: paradigm shift towards a humanistic economics

ABSTRACT

The objective of the study is to offer a critical review, of scope and limits of content, on the development of behavioral economics, with attention to the Ibero-American contributions to overcome the biases of the Neoclassical Synthesis and thus rehumanize the study of economics, so a bibliometric study was developed in the Scopus database, comprising more than a thousand articles related to behavioral economics. With the metadata obtained a descriptive analysis has been made, plus bibliometric maps using VosViewer software, to present the thematic connections. Thus, it can be seen that there is a growing trend in scientific production in this field, and that the United States, Germany and the United Kingdom are the leading countries with a greater number of researches and of greater impact, influencing theoretical and applied developments. The most cited research is focused on the generation of scientific knowledge that contributes to achieving objectives of social interest, which is precisely where behavioral economics must go in order to achieve a more humane economy. There is an incipient participation of researchers from Latin American countries, especially in Scopus Q1-rated journals, which could represent an advance in innovation that could translate into a paradigmatic change, if governments and public policy designers seek an economy less focused on production and GDP growth, and rather focused on human satisfaction.

Keywords: Bibliometrics, psychology and economics, humanistic economics, nudge, public policy.

Introducción

La economía ha jugado un rol relevante en el progreso y bienestar social de la humanidad (Maddison, 2004), al preocuparse por el estudio de la forma en que se emplean los recursos escasos y de uso alternativo para la satisfacción de necesidades e insatisfacciones humanas (Robbins, 1932). Sin embargo, la deriva de esta ciencia, bajo la Síntesis Neoclásica, se ha vuelto más reduccionista y modelizada (Friedman, 1953), incluso matematizante (Romer, 2015), que se ha alejado de la teleología económica (Sánchez-Bayón, 2020). En tal sentido crítico, Morin (1993) señala que la economía siendo la ciencia social más avanzada en términos matemáticos, es también la ciencia más rezagada en cuanto a la comprensión y consideración de aspectos sociales y humanos. Pasando por alto factores como los sociales (usos y hábitos), políticos (v.g. intervención estatal) o psicológicos (v.g. confianza), los cuales están inherentemente vinculados a las actividades económicas. Esta descontextualización del ser humano para el ejercicio de sus acciones económicas ha devenido en la creencia de que las personas son actores económicos con racionalidad determinista, supuesto clave de la Síntesis Neoclásica (Huerta de Soto, 2009). De igual manera estos postulados asumen que las personas toman decisiones basadas en la búsqueda de maximizar su utilidad personal y beneficio económico, inclinándose siempre por las opciones que mejor satisfacen sus objetivos y preferencias, por lo que se le había denominado “homo economicus” (Maletta, 2010).

No obstante, los enfoques heterodoxos *mainline* o de fundamentos (Escuela Austriaca, Neoinstitucionalistas –Análisis Económico del Derecho, Elección Pública, Economía Constitucional, etc.- y Economía Cultural –Economía conductual, del desarrollo, evolucionista,

de la complejidad), coinciden en cuestionar el supuesto de racionalidad objetiva y determinista (Sánchez-Bayón, 2022a), ya que se supone que los seres humanos son constantemente influenciados por sus emociones, preferencias sociales, factores psicológicos, normas religiosas y culturales, así como otros sesgos o condicionantes del conocimiento económico (Sánchez-Bayón et al, 2023). Es aquí donde la economía conductual entra en juego, para integrar todos estos factores en el análisis y comprensión de la toma de decisiones económicas por parte de las personas.

Este estudio pretende cuantificar y analizar la producción científica publicada en la base de datos Scopus (dada su relevancia académica) en lo referente a la economía conductual, a fin de brindar al lector resultados exploratorios para futuras investigaciones relacionadas con esta área de conocimiento y sus aplicaciones. Así mismo se busca analizar y destacar los desarrollos y contribuciones recientes en el campo de la economía conductual, identificando cómo estos avances están impulsando un cambio paradigmático hacia una perspectiva económica más humanista.

La transición hacia una economía más humanista, que este estudio busca explorar, implica reconocer y abordar las necesidades humanas fundamentales y los comportamientos de las personas dentro de los sistemas económicos. Este cambio paradigmático promete no solo mejorar el bienestar general de la población sino también orientar el desarrollo de políticas y modelos económicos que sean sostenibles, equitativos y efectivos en el largo plazo. La integración de la psicología en la economía tradicional, por tanto, no es meramente teórica, sino una necesidad pragmática para enfrentar los desafíos contemporáneos y futuros en el diseño de políticas públicas y estrategias de desarrollo económico.

La economía conductual o economía del comportamiento, está considerada entre los enfoques heterodoxos (Sánchez-Bayón, 2022a y 2022b), resultando una disciplina relativamente reciente. Es por ello, que el presente estudio busca comprender cómo la economía conductual está influyendo en las políticas públicas, la toma de decisiones y el bienestar general de la población. Además, se pretende identificar las prácticas y modelos innovadores adoptados que reflejan una transición hacia una economía que prioriza las necesidades y comportamientos humanos. Por lo que Identificar y analizar los desarrollos recientes en este campo no solo es fundamental para investigadores y académicos sino también para formuladores de políticas y líderes empresariales que buscan adoptar enfoques más inclusivos y humanistas en sus estrategias.

Marco Teórico

La economía conductual ha sido parte del giro hermenéutico y cambio paradigmático introducido en la economía (Sánchez-Bayón, 2020). En este estudio, se centra la atención (como punto axial), las contribuciones de Kahneman y Tversky (1972) y Tversky y Kahneman (1974 y 1981), al identificar desviaciones sistemáticas de los principios clásicos de la racionalidad, si bien es cierto que existieron aportes anteriores en este campo (Simon, 1955). Gracias al trabajo conjunto del par de psicólogos israelíes las ideas de este enfoque heterodoxo se fueron consolidando, y a su vez poniendo en tela de juicio los supuestos del “*homo economicus*” de la economía tradicional. Este campo de la economía ha permitido analizar y contrastar la toma de decisiones económicas en diversos contextos, donde uno de los más estudiados es en condiciones de riesgo e incertidumbre. Es aquí donde se ha podido evaluar si las personas

siempre buscan la maximización de la utilidad, mediante el uso de estrategias lógicas y basadas en reglas (Starcke y Brand, 2016) o, por el contrario, si las personas son más propensas a ser influenciadas por sus emociones, factores psicológicos y sesgos cognitivos (Kahneman, 2003; Sokol Hessner y Rutledge, 2019).

Pérez Martínez (2022) señala que la economía conductual alcanzó su mayoría de edad, cuando en el año 2002 se le otorga el premio nobel de economía a Daniel Kahneman, y que es a partir de este momento cuando la economía conductual comienza a consolidarse dentro de las ciencias económicas. En el libro *"Thinking, fast and slow"* -convertido ya en *best seller*-, Kahneman expone entre otras cosas, una serie de heurísticos y sesgos cognitivos, y como estos influyen en la toma de decisiones y elecciones económicas de las personas (Thaler y Sunstein, 2009; Botero y Zarama, 2010; Kahneman, 2017). Por una parte, están los heurísticos, que son métodos de búsqueda o atajos mentales que simplifican la toma de decisiones para el ahorro de recursos mentales. Sin embargo, aunque los heurísticos funcionan adecuadamente en la mayoría de las circunstancias, también pueden conllevar a errores sistemáticos en el desarrollo de juicios y toma de decisiones, los que son denominados sesgos cognitivos. En conjunto, los heurísticos y sesgos juegan un papel fundamental en la economía conductual, permiten comprender el comportamiento económico humano de una forma más realista y empírica, explicar porque las personas toman decisiones subóptimas desde el punto de vista económico y a su vez interpretar fenómenos del mercado. En esta línea se puede destacar investigaciones recientes como la de Comeig-Ramírez et al. (2023) que en su estudio de campo en crowdfunding revela comportamiento gregario no racional en las elecciones realizadas por los mecenas. Así mismo el estudio de Reynoso y Arbaiza (2023) señala que los ejecutivos de empresas alinean sus comportamientos a normas y valores que demuestran sus membresías con los grupos (laborales, sociales y familiares) a los que pertenecen, aun cuando estas conductas podría llevarlos a actuar en sentido contrario a sus intereses. Esta mejor comprensión del comportamiento humano también ha llevado -y debe ser así - al diseño de políticas públicas más efectivas por parte de los gobiernos de los países considerando las teorías de la economía conductual, las cuales permiten el abordaje de las necesidades y el comportamiento de las personas (Rius, 2016).

Otro de los aportes fundamentales de Kahneman y Tversky fue el desarrollo de la teoría prospectiva o también conocida como teoría de las perspectivas, el cual es un marco teórico que permite una mejor comprensión de como las personas toman decisiones bajo condiciones de incertidumbre y riesgo. Esta teoría ha sido exhaustivamente estudiada y revisada (Bendickson et al., 2017; Aguado-Franco, 2023), y su relevancia y utilidad se ve marcada por su aplicación en diversos contextos de toma de decisiones. Entre los contextos estudiados se incluye: la elección y optimización de portafolio de inversiones (Grishina et al. 2017), la contratación de seguros (Schmidt, 2016), la venta de bienes inmobiliarios (Buisson, 2016), las interacciones internacionales entre gobiernos (Feng y He, 2017; Stein, 2017), el pronóstico de resultados deportivos (Pérez-Martínez y Rodríguez-Fernández, 2022), entre otros.

Otro referente que ha aportado significativamente a esta área del conocimiento es Richard Thaler, entre sus aportes están la arquitectura de la toma de decisiones, el paternalismo libertario y los pequeños empujoncitos (*nudges*). Al respecto de este último, Thaler en su libro *"Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness"* - en autoría con Cass Sunstein-,

expone que los *nudges* son pequeñas intervenciones para modificar el comportamiento de las personas hacia elecciones más beneficiosas (Thaler y Sunstein, 2009, Gold et al., 2020).

Los *nudges* ya han sido implementados con notable éxito, por parte de gobiernos a través de sus políticas públicas, instituciones, organismos internacionales y ONG's; y en diversas áreas, que van desde cuestiones medioambientales (Zhang et al., 2022) y salud pública (Abellán y Jimenez-Gomez, 2020; Guix Oliver, 2021) hasta donaciones de órganos (Wellesley, 2011; Beraldo y Karpus, 2021), la lucha contra la violencia de género (Hortal, 2023), e incluso se aplicaron durante la reciente pandemia de covid-19 (Abellán-Perpiñán et al., 2022).

El presente estudio procura cuantificar y analizar la producción científica publicada en la base de datos Scopus, en lo referente a economía conductual. El objetivo es presentar una visión general del estado actual y las tendencias en la investigación en el campo de la economía conductual, junto con la identificación de áreas poco investigadas, con el propósito de proponer futuras líneas de investigación en este campo.

Diseño bibliométrico

Por la naturaleza del objetivo de la investigación se plantea un análisis bibliométrico, compuesto por un estudio descriptivo de las publicaciones realizadas en un espacio temporal, y mapas bibliométricos, para lo cual se consideraron las directrices establecidas en el ámbito científico para este tipo de estudios (Dávila Rodríguez et al., 2009; Solano López et al., 2009; Belinchón Romero, 2018). La investigación estuvo limitada a la búsqueda de artículos referidos a la economía conductual a nivel mundial en la base de datos SCOPUS. La fecha de búsqueda fue el 16 de julio de 2023 e incluyó entre los parámetros de búsqueda: títulos, palabras claves recurrentes y resúmenes, todo esto con el propósito de lograr una visión objetiva sobre la tendencia de las investigaciones en economía conductual.

Los fórmula y filtros de búsqueda empleados en SCOPUS incluyó los siguientes parámetros: TITLE-ABS-KEY (behavioral AND economics) AND (LIMIT-TO (SRCTYPE, "j")) AND (LIMIT-TO (PUBSTAGE, "final")) AND (LIMIT-TO (DOCTYPE, "ar")) AND PUBYEAR > 2000 AND PUBYEAR > 2023 AND (LIMIT-TO (LANGUAGE, "English") OR LIMIT-TO (LANGUAGE, "Spanish")) AND (LIMIT-TO (EXACTKEYWORD, "Behavioral Economics")) AND (LIMIT-TO (SUBJAREA, "ECON") OR LIMIT-TO (SUBJAREA, "SOCI") OR LIMIT-TO (SUBJAREA, "BUSI")). Se seleccionaron artículos de investigación que haya sido concluidos y publicados entre los años 2000 y 2023, tanto en idioma inglés como español.

Esta búsqueda ubicó 1043 artículos, se realizó la exportación de los metadatos obtenidos en formato CSV para su posterior análisis. Se realizó un primer tratamiento de los datos en Microsoft Excel para identificar y excluir registros con información errónea o faltante. Con la ayuda de esta herramienta ofimática se realizó un primer análisis descriptivo, para en una segunda instancia analizar los metadatos obtenidos mediante el software Visualization of Similarities VOSviewer versión 1.6.19. Se elaboró un análisis de las publicaciones en el campo de estudio por país, autores y colaboraciones.

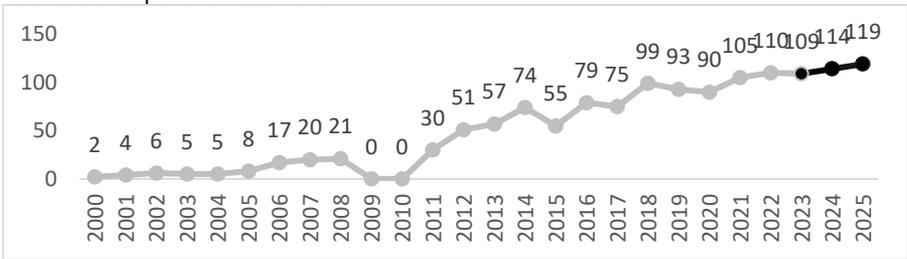
Se desarrolló un análisis de las investigaciones colaborativas entre países, considerando como criterios poseer un mínimo de 5 publicaciones y 25 citas. En lo relacionado a las investigaciones realizadas por los autores se consideró poseer un mínimo de 5 publicaciones y

al menos 20 citas. En relación con las palabras claves se consideró 20 como ocurrencias mínimas.

Resultados

Los resultados de la búsqueda en la base de datos Scopus sobre artículos relacionados con economía conductual para el período comprendido entre 2000 y 2023 ascendieron a 1043 artículos de investigación. La figura 1 muestra las publicaciones por año realizadas en la base de datos Scopus hasta 2022, para los siguientes años (2023-2025) se realizó pronósticos empleando el método de mínimos cuadrados, por lo que se puede señalar una tendencia en aumento de los trabajos de investigación en esta área del conocimiento.

Figura 1.
Publicaciones por año 2000-2023



Aunque al realizar la selección de los artículos en la base de datos Scopus se escogió las categorías *Economics, Econometrics and Finance, Social Sciences, Business, Management and Accounting*, la tabla 1 presenta las áreas de investigación más importantes donde interviene la economía conductual. Es relevante señalar que el total de las áreas superó el 100% de los artículos seleccionados (1043) debido a que un artículo puede estar enmarcado en más de un área de investigación.

Tabla 1.
Áreas de investigación de los artículos analizados

Área de investigación	Documentos
Economics, Econometrics and Finance	581
Social Sciences	483
Business, Management and Accounting	346
Psychology	185
Decision Sciences	109
Arts and Humanities	98
Medicine	75
Environmental Science	60
Computer Science	59
Engineering	37

Tabla 2.

Revistas con mayor cantidad de publicaciones en el área de la economía conductual

Posición	REVISTA	Documentos	SJR	Cuartil	Indice H
1	Journal Of Economic Behavior And Organization	46	1.18	Q1	129
2	Management Science	46	5.32	Q1	278
3	Journal Of Behavioral And Experimental Economics (anteriormente Journal Of Socio Economics)	40	0.72	Q1	72
4	Journal Of Economic Psychology	30	1.6	Q1	112
5	Marketing Science	21	7.59	Q1	145
6	Journal Of Economic Methodology	17	0.57	Q1	40
7	Journal Of Applied Behavior Analysis	17	1.12	Q1	84
8	American Journal Of Health Promotion	16	0.89	Q1	96
9	Journal Of Marketing Research	11	7.42	Q1	192
10	Social Science And Medicine	11	1.98	Q1	270

La tabla 2 presenta las 10 revistas con mayor cantidad de publicaciones en el área de la economía conductual. Los 1043 artículos han sido publicados en alrededor de 160 revistas. Las revistas con mayor presencia en este campo son “*Journal Of Economic Behavior And Organization*” y “*Management Science*” con 46 artículos cada una. Es relevante destacar que las 10 revistas pertenecen al cuartil de Q1 de Scopus.

En la tabla 3 se presentan los 10 artículos con mayor número de citas que abordan el campo de la economía conductual, es de destacar que solo estos diez artículos acumulan 4251 citas. En una visión general y rápida, se puede apreciar que los trabajos de Simón, Kahneman, Tversky, Thaler, Sustein entre otros, han motivado a una nueva camada de autores interesados en profundizar en esta área del conocimiento y su *praxis*, extrapolándolo a otras áreas como el diseño de políticas públicas y las finanzas conductuales. Sobre este último enfoque, trata el artículo con mayor citación: “*Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors*”, donde sus autores Fernandes et al. (2014) señalan que la educación financiera -tal como ha sido concebida en una gran cantidad de estudios previos- tiene una baja incidencia sobre el comportamiento financiero de las personas. A su vez analizan los comportamientos que debería considerar el diseñador de políticas públicas para establecer una adecuada conjugación de educación financiera, arquitectura de elección y regulación como herramientas para ayudar al comportamiento financiero de los consumidores. En esta misma línea dentro del top 10, el trabajo de Kent, Hirshleifer y Teoh (2002) aborda como los sesgos psicológicos afectan el comportamiento del inversor y de manera indirecta, los precios en los mercados y señalan que el establecimiento de precios incorrectos puede incurrir en una inadecuada asignación de recursos en el ámbito económico. Concluyen que la racionalidad limitada, los sesgos

psicológicos – simplificación heurística, autoengaño, juicios basados en emociones-, y la influencia de la publicidad y la manipulación, pueden conducir a decisiones subóptimas por parte de los inversores.

Un aspecto relevante para destacar es el que solo uno de los diez artículos con mayor cantidad de citas, se centra en la aplicación y experimentación de los conceptos de la economía conductual, *nudges*, para contribuir a la solución de una problemática real y tangible que afecta a la sociedad. En este caso, se evidencia la aplicación de dos *nudges* para reducir el desperdicio de alimentos en los restaurantes buffet que se encuentra dentro de los hoteles, el primero, reducir el tamaño del plato en el que los clientes -huéspedes- se sirven los alimentos, y segundo, proporcionar señales sociales mediante un letrero animando a los clientes a servirse alimentos más de una vez, lo cual sugería que era mejor visitar varias veces el área de buffet en vez de tomar mucha comida una sola vez, reduciendo la cantidad de alimentos que se quedan servidos en los platos (Kallbekken y Sælen, 2013). Estas dos acciones tuvieron un impacto significativo al reducir en alrededor de un 20% la cantidad de alimentos que se desperdician al quedar servidos en platos que los clientes no consumieron en su totalidad. El estudio señala que además de contribuir con el medio ambiente al reducir el desperdicio de alimentos, también es favorable económicamente para los restaurantes. El diseño e implementación de estas pequeñas intervenciones permitieron cambiar e influir en el comportamiento de las personas, evidenciando una aplicación práctica de la economía conductual en un contexto y con una problemática real. Demostrando que la economía conductual no debe ser considerada como una rama económica con conceptos y teorías que vincula a la psicología y otras aristas humanísticas, sino que su *praxis* permita atender y contribuir a mejorar el bienestar social, para de esta forma dar paso a una economía más humanista, centrada en el bienestar de los individuos, así como del entorno en el que estos se desarrollan.

En el top 10 y en lo que refiere a políticas públicas se encuentra el artículo "*Measuring, explaining, and controlling tax evasion: Lessons from theory, experiments, and field studies*" que desde la lente de la economía del comportamiento busca responder a interrogantes como: ¿cómo se puede medir el alcance de la evasión fiscal?, ¿cómo se puede explicar los patrones de comportamiento asociados?, y ¿cómo se puede emplear esos conocimientos para controlar la evasión fiscal?. Las aproximaciones teóricas planteadas en el artículo han permitido el desarrollo y experimentación de los conceptos y hallazgos de la economía conductual para incentivar el cumplimiento de pago de impuestos desde el diseño de políticas públicas más efectivas en países latinoamericanos (Castro y Scartascini, 2015; Carrillo et al., 2021; Mogollon et al., 2021).

Tabla 3.

Artículos con mayor cantidad de citas

REVISTA	NOMBRE DE LOS AUTORES	ARTICULO	AÑO	CITAS
Management Science	Fernandes D., Lynch J, Netemeyer R.	Financial literacy, financial education, and financial behaviors	2014	837
Econometrica	Charness G., Dufwenberg M.	Promises and partnership	2006	770

Management Science	Cui T.H., Raju J.S., Zhang Z.J.	Fairness and channel coordination	2007	532
Journal of Socio-Economics	Slovic P., Finucane M., Peters E., MacGregor D.G.	Rational actors or rational fools: Implications of the effects heuristic for behavioral economics	2002	352
Organizational Behavior and Human Decision Processes	Shalvi S., Dana J., Handgraaf M.J.J., De Dreu C.K.W.	Justified ethicality: Observing desired counterfactuals modifies ethical perceptions and behavior	2011	337
Journal of Monetary Economics	Daniel K., Hirshleifer D., Teoh S.H.	Investor psychology in capital markets: Evidence and policy implications	2002	322
European Economic Review	Rabin M.	A perspective on psychology and economics	2002	303
Economics Letters	Kallbekken S., Sælen H.	'Nudging' hotel guests to reduce food waste as a win-win environmental measure	2013	273
International Tax and Public Finance	Alm J.	Measuring, explaining, and controlling tax evasion: Lessons from theory, experiments, and field studies	2012	271
Games and Economic Behavior	Blanco M., Engelmann D., Normann H.T.	A within-subject analysis of other-regarding preferences	2011	254

Mapa bibliométrico

En relación con la colaboración a nivel internacional, de los 1043 artículos que fueron analizados, se encontró la participación de 97 naciones distintas. Entre estos países, 34 cumplían con el criterio mínimo establecido, que consistía en tener al menos 5 publicaciones y 25 citas. La Tabla 4 muestra la clasificación de los 10 países principales, clasificados por la cantidad de artículos publicados y las citas que recibieron. Se destaca la presencia de Estados Unidos de América (USA) y Alemania ocupando los primeros puestos tanto a nivel de publicaciones como de citaciones, seguidos de Reino Unido de Gran Bretaña (UK) en el tercer puesto por artículos relacionados, sin embargo, desciende al cuarto lugar en la cantidad de citas obtenidas. También es necesario destacar que la producción científica de USA referente a economía conductual incluso supera la producción conjunta de los otros países, así mismo su cantidad de citas de artículos duplica la sumatoria de las citaciones de los artículos producidos por el resto de los países. Por otra parte, en Latinoamérica la producción referente a la economía conductual y sus aplicaciones es mucho menor, sumando (50) todos los artículos producidos en la región suponen apenas el 4.79% de los artículos científicos publicados en esta área de conocimiento. Esta cifra es bastante baja, especialmente considerando la diversidad cultural y socioeconómica de la región, que ofrece un contexto único para explorar y entender las decisiones económicas de los latinoamericanos desde una perspectiva conductual. Esta disparidad en la contribución científica señala un extenso campo abierto para la investigación en economía del comportamiento en América Latina. Esta región presenta una oportunidad importante para desarrollar nuevos estudios coyunturales que permitan enriquecer y expandir la comprensión de cómo las particularidades culturales, históricas y socioeconómicas influyen

Para continuar con el estudio, se pudo identificar que de los 2363 autores correspondientes a los 1043 artículos que son parte del análisis, únicamente 16 cumplieron con el requisito de tener al menos 5 publicaciones y recibir al menos 20 citas en sus trabajos. La Tabla 5 muestra los 10 autores mejor ubicados en función de la cantidad de citas y documentos que han publicado.

Tabla 5.
 Autores con mayor cantidad de citas y publicaciones obtenidas por colaboración internacional

Puesto	Autor	Documentos	Autor	Citaciones
1	Azar o.h.	10	Cui t.h.	648
2	Loewenstein g.	9	Loewenstein g.	496
3	Jain s.	8	Alm j.	370
4	Sunstein c.r.	8	Azar o.h.	291
5	Lim n.	7	Zhu j.	276
6	Chen h.	7	Volpp k.g.	271
7	Alm j.	6	Asch d.a.	268
8	Zhu j.	6	Lim n.	265
9	Volpp k.g.	6	Bockstedt j.c.	242
10	Jiang b.	6	Jain s.	241

En la figura 3 se puede observar la colaboración en producción científica entre autores, donde se evidencia la conformación de dos *cluster* o concentraciones, el primero que agrupa a Asch, Volpp y Zhu; y un segundo cluster conformado por Loewenstein y Sustein. El resto de los autores (11) no evidenciaron producción científica conjunta, por lo fueron excluidos de esta figura. En este punto cabe señalar que George Loewenstein es un economista y psicólogo estadounidense influyente en el campo de la economía conductual, publicando varios libros y artículos sobre como los factores psicológicos influyen en el comportamiento económico de las personas, y que juntamente con Kahneman y Tversky se ha constituido en figura clave para el desarrollo de este campo de la economía. Loewenstein, es considerado uno de los pioneros en la economía conductual por sus aportes en lo referente a la economía de las emociones, la brecha de la curiosidad, predicciones afectivas o emocionales, entre otros; los cuales han permitido abordar y analizar el comportamiento de las personas y como sus decisiones económicas pueden ser influidas por estas percepciones y factores psicológicos.

En lo referente a las palabras clave utilizadas por los autores, y con la finalidad de examinar la tendencia en la investigación sobre la economía conductual, se halló que de las 3042 palabras clave en el total de documentos analizados, únicamente 8 palabras cumplían con el requisito mínimo de aparecer al menos 20 veces. La tabla 6 muestra estas 8 palabras clave, en este punto es necesario señalar que, aunque las palabras *experimental economics* están presentes en 57 artículos, la palabra *nudge* solo lo está en apenas 22 artículos, dejando entrever que este pequeño porcentaje de artículos estudia la puesta en práctica de este concepto de la economía conductual. Los autores consideran que esta es una asignatura pendiente por parte de los expertos y estudiosos de la economía conductual, ya que el contexto actual de las sociedades y sus variadas problemáticas incita al desarrollo de la *praxis* de intervenciones -pequeñas, de bajo costo y sin coartar la libertad de elección- en diversos contextos que permitan contribuir al

bienestar personal y colectivo de los individuos. Posteriormente la figura 4 ilustra las palabras claves expandiendo este criterio anterior a un mínimo de ocurrencia de 10 veces.

Figura 3

Red de colaboración internacional entre autores

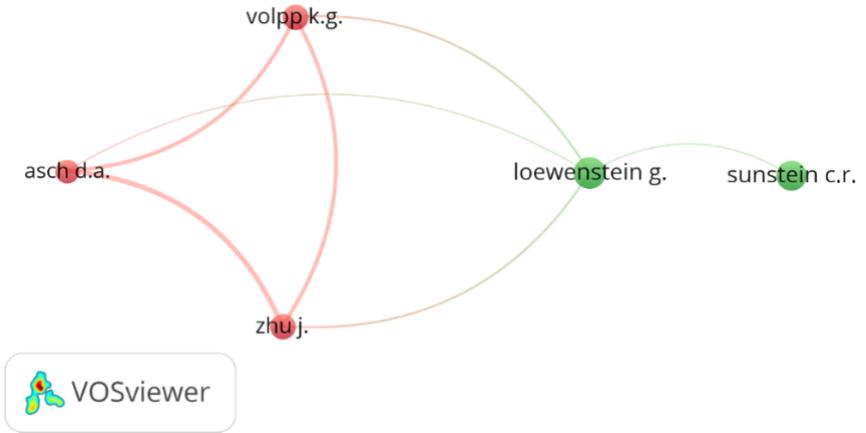


Tabla 6.

Palabras clave con mayor nivel de ocurrencia

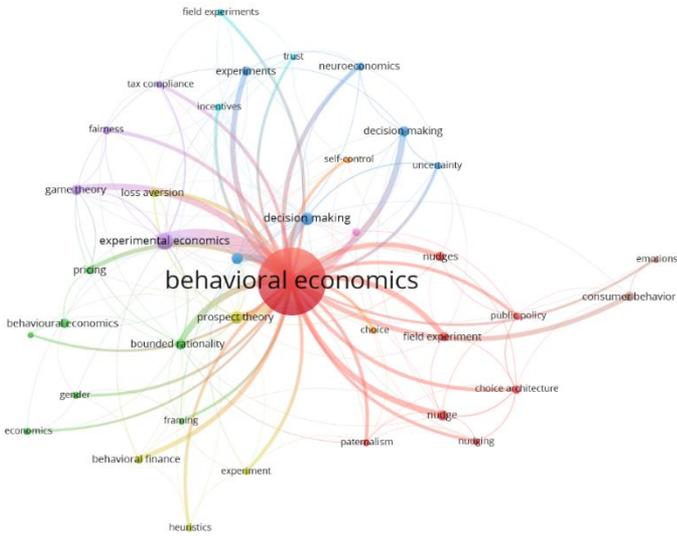
Palabra clave	Ocurrencias
behavioral economics	944
decision making	59
experimental economics	57
prospect theory	31
rationality	27
game theory	25
bounded rationality	22
nudge	22

Al realizar un análisis temporal por capas, se halló que las palabras claves utilizadas en las investigaciones más recientes son: “field experiment”, “nudge”, “nudging”, “paternalism” y “public policy”. Por lo que se puede señalar que los aportes de Thaler y Sunstein, permanecen vigentes y que están siendo revisados y profundizados por la comunidad científica a través de estudios que revisan la aplicación de estos empujoncitos por parte de instituciones, organismos gubernamentales y diseñadores de políticas públicas. Este resultado bibliométrico exterioriza un panorama alentador en lo que refiere a la experimentación y puesta en práctica de los conceptos

y teorías que propone la economía conductual, lo cual como ya se ha mencionado anteriormente debe tener como premisa central, la búsqueda del bienestar de las personas y las sociedades.

Figura 4

Red de ocurrencia de palabras clave empleadas por los autores



Conclusiones

La economía conductual o economía del comportamiento ha contribuido significativamente a la renovación paradigmática de la Economía. Ha permitido poner en cuestionamiento el principio del “homo economicus” de la teoría económica clásica, y sus posteriores desarrollos matemáticos en la Síntesis Neoclásica, en especial, en lo tocante a la teoría del consumidor y su racionalidad maximizadora. Tal principio tendía a reducir la actuación de las personas en el marco de una racionalidad determinista, a la que se estaba avocado siempre, procurándose su maximización. Se suponía así, que toda persona estaba condicionada para decidir igual y de manera constante, pudiéndose modelizar, además de agregar, para desarrollar políticas públicas. En tal sentido, se asumía que cualquiera contaba con toda la información disponible para la toma de decisiones económicas (sobre gestión de necesidades ilimitadas y recursos limitados) y con la capacidad necesaria para procesar dicha información (sin asimetrías, sesgos, condicionamientos, etc.). De este modo, cualquier persona siempre podía alcanzar la maximización de sus utilidades y el beneficio personal (tanto personas físicas como jurídicas o empresas). La economía conductual ha logrado la revisión de dicho principio gracias a su interdisciplinariedad, combinándose psicología y economía (entre otras disciplinas), proponiéndose así una visión más realista y compleja sobre cómo las personas realizan sus

decisiones, poniendo bajo la lupa: factores psicológicos y sociales, que anteriormente pasaban desapercibidos en el análisis de los economistas.

Uno de los principales aportes de la economía conductual ha sido su profundización y sistematización de los límites en la racionalidad económica (pues ya otras corrientes y enfoques, como la Escuela Austriaca, habían puesto de manifiesto la racionalidad subjetiva, así como los problemas de incertidumbre y riesgo). De este modo, se viene evidenciando que las personas no siempre toman decisiones racionales (no al menos al 100%, ni de manera modelizable ni agregable, v.g. fumar es sabido que es malo y sin embargo, se sigue haciendo, pero cada cual por sus razones, pudiendo variar en cada momento). Tal limitación de racionalidad decisora se achaca a la presencia de emociones y sesgos cognitivos que afectan su comportamiento económico. Lo anterior ha permitido comprender de mejor manera al ser humano cuando enfrenta decisiones económicas en su sentido más amplio (más allá de aspectos materiales), y ha abierto un extenso campo de investigación para emplear la economía conductual y sus conceptos como herramientas para resolver y contribuir en la solución de problemas que enfrentan las sociedades modernas.

La contribución específica de esta bibliometría ha estado en el descubrimiento del origen y tendencias del conocimiento en la economía conductual. Usándose como sistema de medida la base de publicaciones Scopus, se ha confirmado que los países industriales y grandes potencias internacionales como son USA, Alemania y UK lideran la producción científica a nivel mundial; sin embargo, el giro hermenéutico y revolución copernicana procede de otros países, como son los mediterráneos y latinoamericanos. En estos países es donde se han desarrollado gran cantidad de estudios con experimentos de campo sobre la economía conductual y sus implicaciones, no tanto orientados a la cuestión mediática de aumento de la función de producción y consumo, sino en lo relativo a la cuestión finalista de una mejor toma de decisiones, para lograr una mayor satisfacción y bienestar personal. La presencia de países latinoamericanos en esta área de estudio todavía es emergente, sin embargo, se puede destacar que países como Brasil, Chile, Colombia y Ecuador ya han empezado a despuntar, con valiosas contribuciones, en la línea señalada. Esto presenta una oportunidad para el desarrollo de investigaciones en esta región del mundo en torno a la economía conductual y sus aplicaciones, que atiendan las problemáticas sociales y económicas presentes en estos países para así contribuir con su mejoramiento y desarrollo, bajo la perspectiva de un mejor vivir y mayor bienestar personal.

Al examinar las investigaciones más referenciadas en el ámbito de la economía conductual, se puede apreciar que estas buscan generar conocimiento científico que contribuyan a la consecución de objetivos de relevancia social (en la línea de la Agenda 2030: reducción de la contaminación, del desperdicio de comida, etc., así como promover la educación financiera e inversiones con conciencia, etc.). Se trata de estudios aplicados, con diversidad de aportes metodológicos e innovación técnica. A este llamado, los principales actores son los gobiernos y reformadores de políticas públicas, quienes deben atender los principios y consideraciones de la economía conductual para el diseño de políticas de salud, ambientales y demás aspectos relacionados con el bienestar personal y mancomunado de la sociedad que les toca liderar.

Las palabras clave más empleadas en las investigaciones relacionadas al “*behavioral economics*” ratifican un enfoque claro hacia la economía experimental a través de la comprensión de la toma de decisiones, la racionalidad limitada y la teoría prospectiva,

examinando el comportamiento económico de las personas en situaciones más cercanas a su cotidianidad. Es decir, se está llevando a la praxis, las aportaciones teóricas generadas desde la economía del comportamiento, intentando así lograr una economía más humana en una sociedad donde cada vez hay más máquinas presentes. En este sentido, estos hallazgos son relevantes no solo desde la perspectiva de la comunidad científica y académica, sino también para quienes están a cargo de diseñar políticas públicas y dirigir entornos empresariales, con el objetivo de integrar prácticas que se centren en un enfoque más empático y centrado en el ser humano dentro de sus directrices estratégicas.

Al proporcionar un análisis detallado y cuantitativo de los estudios más recientes, esta investigación no solo subraya la importancia de adoptar una perspectiva más humanista en la economía, sino que también sienta las bases para futuros estudios que busquen explorar y expandir las fronteras de la economía conductual. En consonancia, este trabajo no solo enriquece el cuerpo académico existente, sino que también ofrece una referencia para que la aplicación de estos conocimientos se pueda reflejar en la formulación de políticas más efectivas que prioricen el bienestar humano.

Entre las limitaciones del estudio, se halla la cobertura de la base de datos Scopus, que aun cuando es ampliamente reconocida, no abarca la totalidad de los estudios desarrollados a nivel mundial (aunque es altamente coincidente con otras relevantes, como WoS, Econlit, etc.). Otra de las limitaciones del presente estudio, confirmando la propia economía conductual, es la potencial presencia de sesgos debido a la multidisciplinariedad con la que se abordan los estudios relacionados con la economía conductual. Por lo que es importante destacar que las áreas de interés en este estudio abarcaron Economics, Econometrics and Finance, Business, Management and Accounting, y Social Sciences, lo que podría incidir en una comprensión holística de la economía conductual (aunque también alcanza a Humanidades y algunas Ciencias Naturales e Ingenierías).

Las posibles líneas de investigación en el futuro para la economía conductual son tan variadas que pueden abarcar un sinfín de problemas reales a revisar, sin embargo, los autores de esta contribución van a centrar su investigación sobre cómo las aproximaciones y aportaciones de la economía conductual podrían intervenir en la elección de la universidad o institución de educación superior, evidenciándose los posibles sesgos y sus costes (de oportunidad, ocultos, hundido, etc.).

Declaración de Conflictos de Interés

No declaran conflictos de interés.

Contribución de autores

Autor	Concepto	Curación de datos	Análisis/ Software	Investigación / Metodología	Proyecto/ recursos / fondos	Supervisión/ validación	Escritura inicial	Redacción: revisión y edición final
1	X	X	X	X	X		X	X
2			X	X		X	X	X

Financiamiento

Ninguno.

Referencias

- Abellán-Perpiñán, J., Cierco, C. y Jimenez-Gomez, D. (2022). Nudges y la pandemia: un análisis desde la economía y el derecho conductual. *Gaceta Sanitaria*, 36(1), S93-S96. <https://doi.org/10.1016/j.gaceta.2022.03.004>
- Abellán, J. y Jimenez-Gomez, D. (2020). Economía del comportamiento para mejorar estilos de vida y reducir factores de riesgo. *Gaceta Sanitaria*, 34(2), 197-199. <https://doi.org/10.1016/j.gaceta.2019.05.014>
- Aguado-Franco, J. (2023). Aversión al riesgo, efecto certeza y estimación de probabilidades. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 13(25), 49-60. <https://doi.org/10.17163/ret.n25.2023.04>
- Belinchón Romero, I. (2018). La bibliometría como herramienta de conocimiento de la situación de la investigación clínica española en dermatología y sus implicaciones futuras. *Actas Dermosifiliográficas*, 109(1), 2-2. <https://doi.org/10.1016/j.ad.2017.09.002>
- Bendickson, J., Solomon, S. & Fang, X. (2017). Prospect theory: The impact of relative distances. *Journal of Managerial Issues*, 29(2), 155-168. <http://bit.ly/3ktEo2x>
- Beraldo, S. & Karpus, J. (2021). Nudging to donate organs: do what you like or like what we do?. *Med Health Care and Philos*, 24, 329-340. <https://doi.org/10.1007/s11019-021-10007-6>
- Botero, M. y Zarama, S. (2010). La economía conductual: tendencia actual en el análisis económico del derecho. *Universitas Estudiantes*, 7, 215-234. <https://bit.ly/3AAHOSR>
- Buisson, F. (2016). Prospect theory and loss aversion in the housing market. *The Journal of Real Estate Research*, 38(2), 229-250. <https://doi.org/10.1080/10835547.2016.12091444>
- Carrillo, P., Castro, E. y Scartascini, C. (2021) Public good provision and property tax compliance: Evidence from a natural experiment. *Journal of Public Economics*, 198. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2021.104422>
- Castro, L. y Scartascini, C. (2015). Tax compliance and enforcement in the pampas evidence from a field experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 116, 65-82. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.04.002>
- Comeig-Ramírez, I., Ramírez López, F. y Porilla-Salas, F. (2023). Conducta gregaria irracional en crowdfunding de recompensa: experimento de campo. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 13(25), 9-19. <https://doi.org/10.17163/ret.n25.2023.01>
- Dávila Rodríguez, M., Guzmán Sáenz, R., Arroyo, H., Piñeres Herera, D., De La Rosa Barranco, D. y Caballero-Urbe, C. (2009). Bibliometría: conceptos y utilidades para el estudio médico y la formación profesional. *Salud Uninorte*, 25(2), 319-330. <http://bit.ly/48Xmnm>
- Feng, H. & He, K. (2017). China's institutional challenges to the international order. *Strategic Studies Quarterly*, 11(4), 23-49. <https://bit.ly/42n6NIR>
- Fernandes, D., Lynch, J. & Netemeyer, R. (2014). Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883. <https://bit.ly/3vXQ1nx>
- Friedman, M. (1953). *Essays In Positive Economics*. University of Chicago Press.
- Gold, N., Lin, Y., Ashcroft, R. y Osman, M. (2020). 'Better off, as judged by themselves': do people support nudges as a method to change their own behavior?. *Behavioural Public Policy*, 7(1), 25-54. <https://doi.org/10.1017/bpp.2020.6>
- Grishina, N., Lucas, C. A. & Date, P. (2017). Prospect theory-based portfolio optimization: an empirical study and analysis using intelligent algorithms. *Quantitative Finance*, 17(3), 353-367. <https://doi.org/10.1080/14697688.2016.1149611>

- Guix Oliver J. (2021). Decisiones más saludables. Nudges. *Revista española de salud pública*, 95, e202103038.
- Hortal, A. (2023). Combatiendo la violencia de género a través de políticas públicas conductuales: alcances y limitaciones. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 13(25), 63-77. <https://doi.org/10.17163/ret.n25.2023.05>
- Huerta de Soto, J. (2009). *The theory of dynamic efficiency*. Routledge
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3(3), 430-454. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(72\)90016-3](https://doi.org/10.1016/0010-0285(72)90016-3)
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. <https://bit.ly/3SobZaY>
- Kahneman, D. (2017). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debolsillo
- Kallbekken, S. & Sælen, H. (2013). 'Nudging' hotel guests to reduce food waste as a win-win environmental measure. *Economics Letters*, 119 (3), 325-327. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2013.03.019>.
- Kent, D., Hirshleifer, D. & Teoh, S. (2002). Investor psychology in capital markets: evidence and policy implications. *Journal of Monetary Economics*, 49 (1), 139-209. [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(01\)00091-5](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(01)00091-5).
- Maddison, A. (2004). *The World Economy: Historical Statistics*. OECD.
- Maletta, H. (2010). La evolución del Homo economicus: problemas del marco de decisión racional en Economía. *Economía*, 33(65), 9-68. <https://doi.org/10.18800/economia.201001.001>
- Mogollon, M., Ortega, D. & Scartascini, C. (2021). Who's calling? The effect of phone calls and personal interaction on tax compliance. *Int Tax Public Finance*, 28, 1302-1328. <https://doi.org/10.1007/s10797-021-09655-4>
- Morin, E. (1993). El desafío de la globalidad. *Archipiélago: Cuadernos de crítica de la cultura*, 16, 66-72.
- Pérez Martínez, A. (2022). Larga vida a la economía conductual. *Economistas, Colegio de Madrid*, 179, 16-20.
- Pérez-Martínez, A., y Rodríguez-Fernández, A. (2022). Economía conductual: su influencia en la predicción de resultados deportivos. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 12(23), 125-138. <https://doi.org/10.17163/ret.n23.2022.08>
- Reynoso, D. y Arbaiza, L. (2023). Conductas elegidas o forzadas a elegir: normas y valores asumidos por los ejecutivos. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 13(25), 21-33. <https://doi.org/10.17163/ret.n25.2023.02>
- Rius, A. (2016). Servicios públicos y reforma fiscal ambiental en América Latina: Oportunidades y desafíos. *Gestión y política pública*, 25(1), 245-297. <https://doi.org/10.29265/gvpp.v25i1.155>
- Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan.
- Romer, P. (2015). Mathiness in the theory of economic growth. *American Economic Review*, 105(5), 89-93. <https://doi.org/10.1257/aer.p20151066>
- Sánchez-Bayón, A. (2020). Renovación del pensamiento económico-empresarial tras la globalización: *Talentism & Happiness Economics. Bajo Palabra*, 24, 293-318. <https://doi.org/10.15366/bp.2020.24.015>

- Sánchez-Bayón, A. (2022a). Crítica del positivismo formalista en Economía y las alternativas heterodoxas para la economía digital. *Encuentros Multidisciplinares*, 71, 1-16. <https://bit.ly/48S3v2X>
- Sánchez-Bayón, A. (2022b). From Neoclassical synthesis to Heterodox synthesis in the digital economy. *Procesos de Mercado*, 19(2), 277-306. <https://doi.org/10.52195/pm.v19i2.818>
- Sánchez-Bayón, A., Urbina, D., Alonso-Neira, M. Ángel, & Arpi, R. (2023). Problema del conocimiento económico: revitalización de la disputa del método, análisis heterodoxo y claves de innovación docente. *Bajo Palabra*, (34), 117-140. <https://doi.org/10.15366/bp2023.34.006>
- Schmidt, U. (2016). Insurance demand under prospect theory: A graphical analysis. *The Journal of Risk and Insurance*, 83(1), 77-89. <https://bit.ly/3StfcGm>
- Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Solano López, E., Castellanos Quintero, S., López Rodríguez del Rey, M. y Hernández Fernández, J. (2009). La bibliometría: una herramienta eficaz para evaluar la actividad científica postgraduada. *MediSur*, 7(4), 59-62. <https://bit.ly/48Vxs1R>
- Sokol Hessner, P. & Rutledge, R. (2019). The psychological and neural basis of loss aversion. *Current Directions in Psychological Science*, 28(1), 20-27. <https://doi.org/10.1177/0963721418806510>
- Starcke, K. & Brand, M. (2016). Effects of stress on decisions under uncertainty: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 142(9), 909-933. <https://doi.org/10.1037/bul0000060>
- Stein, J. (2017). The micro-foundations of international relations theory: Psychology and behavioral economics. *International Organization*, 71(S1), 249-263. <https://doi.org/10.1017/s0020818316000436>
- Thaler, R. & Sunstein, C. (2009). *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. Penguin.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Wellesley, H. (2011). A nudge in the right direction for organ donation—but is it enough? *BMJ*, 343:d5726. <https://doi.org/10.1136/bmj.d5726>
- Zhang, K., Ruiz, B., García, J. & Amérigo, M. (2022). Pro-environmental behaviour in China: analysing the impact of attitudinal and contextual factors. *PsyEcology*, 13(2), 232-257. <https://doi.org/10.1080/21711976.2022.2040829>