

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES DEL SUR

Documento de Trabajo N° 42

EL MARCO AFECTIVO BAJO CONTEXTO DE INCERTIDUMBRE Y FRENTE A LA TOMA DE DECISIONES: ALCANCES Y LIMITACIONES

María Inés Silenzi
Silvia London
Lucía Isabel Rosich Pérez

21/09/2023

CONICET



I I E S S

<https://iess.conicet.gov.ar/>

ISSN 2250-8333

Los Documentos de Trabajo del IIESS reflejan avances de investigaciones realizadas en el Instituto.
Las/los autoras/es son responsables de las opiniones expresadas en los documentos.

“Most of this research eschews a narrow conception of rationality, while continuing to embrace precisely stated assumptions that produce a constrained optimization problem. A less “scientific,” and in our view less productive line of research in this area approaches the problem from the opposite direction: Observing an unexpected pattern of behavior (e.g., lower stock markets on rainy days in New York City), one looks for a psychological theory consistent with that behavior (in this case, seasonal affective disorder). Given the wide array of psychological explanations from which to choose, however, a researcher undertaking such a task has virtually unlimited freedom to explain any observed behavior ex post facto.

*Perhaps the greatest challenge facing behavioral economics is demonstrating its applicability in the real world”. Steven D. Levitt and John A. List, **Homo economicus Evolves***

1. INTRODUCCIÓN

Entre los aportes que ofrece la investigación sobre la epistemología de las emociones, algunos filósofos de la mente destacan aquellos que colaboran en la comprensión de la racionalidad. Dentro del campo transdisciplinario comprendido, de manera general, entre la investigación cognitiva y económica, las nociones más asociadas con la racionalidad son la coherencia y consistencia y, con respecto a la esfera de la acción, la maximización de la utilidad esperada. Para De Sousa (1986), estas nociones son totalmente criticables pues, por sí mismas, son incapaces de guiar a un agente, natural o artificial, hacia cualquier curso de acción particular. Al tomar una decisión, y desde un punto de vista computacional, el número de acciones lógicamente posible es virtualmente infinito, y el número de estrategias posibles que podrían ser empleadas para llevarla a cabo, es mucho mayor, como así también resulta infinito el número de consecuencias que de cada una de ellas se deriva. Visto de esta manera, la evaluación de alternativas posibles a la hora de llevar a cabo una tarea, nunca podría finalizar, terminando el agente paralizado sin lograr tomar una decisión. Pues bien, para este autor, y de acuerdo al modelo estándar de elección racional, esta cuestión refleja un contexto particular en la que, resumidamente, un agente se enfrenta a una explosión combinatoria de posibilidades de elección.

Esta posición denominada por Maiese (2010) "*sobre el peso de la razón frente a la toma de decisiones*" nos inclina a esforzarnos por dejar de lado nuestros sentimientos a favor de la razón a la hora de decidir entre opciones competidoras. Una vez que los sentimientos y los deseos han asignado una utilidad subjetiva para cada extremo, la razón (*el peso de la razón*) "calcula los resultados esperados para cada curso potencial de acción y selecciona aquella de mayor utilidad esperada a través de un proceso de análisis de costo-beneficio"¹ (Evans, 2002, p. 498).

Ahora bien, frente a la pregunta acerca de cómo podemos abarcar el espacio virtualmente infinito de posibilidades resultantes y determinar relevancia entre tanta cantidad de opciones posibles, De Sousa propone atender a la *función de saliencia/relevancia* de las emociones al momento de determinar relevancia. Las emociones según su argumento, determinarían aquellas acciones y consecuencias "*realmente relevantes*" sin malgastar tiempo en deducciones irrelevantes, "recortando información" para poder actuar. En concordancia con De Sousa, Elgin (2008) destaca que las emociones, frente a la situación ya descrita, demandan, *automáticamente*, nuestra atención eclipsando otros factores epistémicamente accesibles, "inclinándonos" hacia algunas facetas particulares de esa situación particular. Para este autor, si las emociones acentúan un factor como saliente, o al menos se presenta como siéndolo, entonces presuntivamente éste "resulte *significativo* o relevante".

Al respecto, en la literatura sobre el tema, hay mucha evidencia fenomenológica y empírica que apoya el hecho de que el afecto y las emociones nos ayudan significativamente frente a la toma de decisiones. Fenomenológicamente hablando, parece claro que la mayoría de las veces, los sujetos normalmente no trazan funciones de utilidad ni hacen extensos cálculos para lograr tomar una decisión. Dado nuestros recursos cognitivos limitados, las personas, de acuerdo a nuestras emociones, hacemos *consideraciones significativas* de acuerdo a ciertos marcos afectivos (*affective framing*) rápidamente, en lugar de involucrarse en un costo prolongado de análisis de beneficios. Varios datos empíricos apoyan también el hecho de que aquellos procesos cognitivos frente a la toma de decisiones que directamente carezcan o sean deficientes en el marco afectivo, resultan menos eficiente y eficaces (Damasio, 1994 y 2003).

Al explorar esta cuestión dentro de la investigación económica, podemos observar que si bien la mayoría de los economistas, en general, asumen que las decisiones son solo el

resultado de la razón, algunos otros (Slovic, 2001) argumentan que las emociones preceden e influyen en la cognición al momento de seleccionar relevancia: el afecto “lubrica la razón” (p. 3-4). Incluso otros, y en concordancia con lo expuesto, consideran que las intuiciones proporcionan recursos útiles a fines epistémicos al permitirnos discriminar entre diferentes piezas o conjuntos de información, centrarnos en un subconjunto de información disponible, producir escenarios alternativos, recopilar datos sobre el medio ambiente y sacar inferencias de estos hechos (Hanoch, 2002, p.6).

Para varios autores, podría decirse que no es posible separar *realmente* el afecto y la emoción en los procesos de toma de decisiones. Para justificar esta posición, distintas posturas teóricas proponen que a) el afecto y la emoción *influyen* directamente en la toma de decisiones; b) *ayudan significativamente* en la toma de decisiones y/o, c) son *estrictamente necesarios* para la toma de decisiones llevadas a cabo. En este trabajo, examinaremos cada una de estas propuestas, desde un punto de vista epistemológico y en base al grado de influencia de las emociones frente a la toma de decisiones, siendo nuestro mayor aporte examinar así los alcances y limitaciones de la función epistemológica de saliencia/relevancia en el campo de la investigación económica.

2. POSTULADOS EPISTEMOLÓGICOS ALREDEDOR DE LA TOMA DE DECISIONES

Como ciencia social uno de los principales objetivos de la economía es describir el comportamiento humano. Numerosos abordajes alrededor de esta área de la economía han considerado al agente económico enfrentando la toma de decisiones en diversos contextos. Generalmente, el abordaje plantea un *Homoeconomicus* racional, egoísta y puede resolver sin esfuerzo incluso los problemas de optimización más difíciles. Este paradigma racional ha sido útil en el campo de la investigación económica a la hora de proporcionar un marco a la economía, proporcionando un marco coherente para modelar el comportamiento humano (Levitt & List 2008). Sin embargo, varios autores cuestionaron los supuestos detrás del *Homoeconomicus* a la hora de interpretar el comportamiento humano, particularmente en contextos de información incompleta.

De acuerdo a la literatura, una de las principales acciones a las que el agente económico debe enfrentarse es a la toma de decisiones dentro de contextos de incertidumbre. “*El estudio de los juicios humanos frente al riesgo y la incertidumbre se transformó en 1970 cuando Kahneman y Tversky introdujeron su enfoque sobre “heurística y sesgos”,*

desafiando los modelos que dominaban y que eran estrictamente racionales. El enfoque de estos autores generó un torrente de investigaciones en psicología la que se extendió y afectó el saber académico en economía, derecho, sociología, medicina y ciencias políticas. La importancia de estos problemas se ha puesto en evidencia el año 2002 cuando por primera vez en la historia de la psicología un psicólogo, el Dr. Daniel Kahneman compartió el premio Nobel en Economía” (Cortada de Cohen 2006, pag.4). Al decir de Levitt y List, “tales estudios dieron cuenta de un cambio de perspectiva: “el agente económico es un ser que actúa siendo más humano” (Levitt & List pag.909)

En acuerdo a la crítica al *Homoeconomicus*, en este trabajo cuestionamos los procesos cognitivos implicados frente a la toma de decisiones, prestando especial atención a aquellos relacionados con forma en que los seres humanos determinamos relevancia en contextos de incertidumbre. De otra manera, nos enfocaremos en el agente económico y en el modo en que éste, dentro de (i) contextos de incertidumbre y (ii) frente a toma de decisiones, determina relevancia eficientemente, es decir, con adecuación y prontitud. Antes de avanzar, véase que (i) el contexto en que el agente se sitúa es un contexto cambiante, dinámico, tal como lo es el mundo real que

(ii) la toma de decisiones remite a que el agente finalmente actúe. Esto ubica al agente económico situado, anclado, inserto en un contexto determinado dispuesto a actuar de manera eficiente.

3. INTUICIÓN Y RELEVANCIA

Entre los aportes que ofrece la investigación sobre la epistemología de las emociones, algunos filósofos de la mente destacan que este rol epistemológico de las emociones colabora en la comprensión de la racionalidad. Precisamente, dentro del campo transdisciplinario comprendido, de manera general, entre la investigación cognitiva y económica, las nociones más asociadas con la racionalidad son la coherencia y consistencia y, con respecto a la esfera de la acción, la maximización de la utilidad esperada. Para De Sousa (1986), estas nociones son totalmente criticables pues, por sí mismas, son incapaces de guiar a un agente, natural o artificial, hacia cualquier curso de acción particular. Tal como se señaló en la introducción, al tomar una decisión, y desde un punto de vista computacional, el número de acciones lógicamente posible es virtualmente infinito, y el número de estrategias posibles que podrían ser empleadas

para llevarla a cabo, es mucho mayor, como así también resulta infinito el número de consecuencias que de cada una de ellas se deriva. Visto de esta manera, *la evaluación* de alternativas posibles a la hora de llevar a cabo una tarea, nunca podría finalizar, terminando el agente paralizado sin lograr tomar una decisión. Para este autor, y de acuerdo al modelo estándar de elección racional, esta cuestión refleja una situación particular en la que, resumidamente, un agente se enfrenta a una explosión combinatoria de posibilidades de elección.

Al respecto, frente a la pregunta acerca de cómo podemos abarcar un espacio virtualmente infinito de posibilidades y determinar relevancia entre tanta cantidad de opciones posibles, el autor propone atender al *rol de las emociones al momento de determinar relevancia*. Las emociones que resolvería esta cuestión, según su argumento, determinarían aquellas acciones y consecuencias "*realmente relevantes*" sin malgastar tiempo en deducciones irrelevantes, "recortando información" para poder actuar. En concordancia con De Sousa, Elgin (2008) destaca que las emociones, frente a la situación ya descrita, demandan, *automáticamente*, nuestra atención eclipsando otros factores epistémicamente accesibles, "inclinándonos" hacia algunas facetas particulares de esa situación particular. Para este autor, si las emociones acentúan un factor como saliente, o al menos se presenta como siéndolo, entonces presuntivamente éste "resulte *significativo* o relevante. Frente a la pregunta acerca de qué tipo de emociones hacen referencias estos autores, sostenemos que éstas son interpretadas epistemológicamente como intuiciones tanto en los procesos de construcción del conocimiento como en los procesos de evaluación. En este sentido, sostenemos que las intuiciones, en base a las categorías de justificación y adecuación, juegan un rol esencial en los procesos de determinación de relevancia (al *evaluar, deliberar, reflexionar*, etc.).

Interpretadas como una “faceta de la razón,” que proporcionan recursos útiles a fines epistémicos, para algunos economistas éstas interactúan con la razón (pensamiento racional) al permitirnos discriminar entre diferentes piezas o conjuntos de información, centrarse en un subconjunto de información disponible, producir escenarios alternativos, recopilar datos sobre el medio ambiente y sacar inferencias de estos hechos (p.6). De hecho, algunos de los principales economistas en la historia del pensamiento económico, incluidos Smith, Mill, Marshall, Keynes, Hayek, Schumpeter y Simon han escrito favorablemente sobre la intuición. Incluso mientras que los economistas en general asumen que las decisiones son el resultado solo de la cognición, algunos otros (Slovic, 2001) argumentan que las emociones preceden e influye en la cognición: el afecto “lubrica la razón” (p.3-4). Al respecto, el cuestionamiento al *Homo economicus* que hace Herbert Simon en su análisis económico, y particularmente frente al supuesto de perfecta racionalidad, es de vital importancia en la búsqueda del agente económico “más humano”. Precisamente este autor afirma que la intuición es el pensamiento analítico “congelado en hábito y en la capacidad de respuesta rápida a través del reconocimiento de situaciones familiares” (Simón 1997, 139).

Restringiéndonos entonces a la función de saliencia/relevancia de la intuición frente a la toma de decisiones y bajo contexto de incertidumbre, este abordaje propone el análisis del carácter intuitivo de ciertas creencias, o de sentido común, lo que nos posicionan en cercanía con ciertos fenómenos económicos del mundo “real”.

4. LA INTUICIÓN EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO: CONTEXTOS DE INCERTIDUMBRE

A los efectos de enmarcar a discusión, y en base a cierta clasificación, analizamos tres modos de interpretar que es una intuición. Un primer modo se refiere al conocimiento adquirido por un experto en un campo de investigación específico después de un período de investigación que parece ocurrir inmediatamente. El “fenómeno eureka” se lleva a cabo dentro de la última etapa de un esfuerzo intelectual de un experto en la materia, a quien que luego de un tiempo le parece ocurrir repentinamente, sin un proceso analítico consciente, racional, paso a paso, inmediatamente anterior, una “visión” preanalítica que podría denominarse “intuición”. Un segundo modo se refiere

a los juicios de expertos realizados diariamente. El diagnóstico intuitivo por un médico es un ejemplo de juicio experto como lo es también de un jugador de ajedrez. al decidir sobre el mejor movimiento en cuestión de segundos al final de un torneo. Finalmente se puede interpretar como un juicio (repentino) que parece intuitivo u obvio, independientemente del campo de investigación y si la persona es un experto en ese campo. Podemos referirnos a esta intuición como un axioma. Estos tipos de intuiciones incluyen la sensación de “estar convencidos” justificándolas como “verdades como evidentes por sí mismas”.

Teniendo en cuenta esta última de manera de comprender la intuición, es interesante analizar este concepto entre los economistas, presentada en algunos trabajos como un axioma en sus modelos, al plantear afirmaciones tales “es fácil ver que”, “intuitivamente, podemos afirmar que...” y otras expresiones similares. Sin embargo, se plantea un interrogante relevante para la comprensión de la toma de decisiones de los agentes económicos: ¿Cómo incorporan los analistas económicos la intuición en contextos de incertidumbre?

Precisamente experimentos relativamente recientes de los psicólogos Amos Tversky y Daniel Kahneman y otros generalmente han demostrado que la heurística o la intuición a menudo imitan los resultados de juicios más analíticos (Gigerenzer, Czerlinski y Martignon 2002). Al mismo tiempo, los experimentos muestran que el uso de la intuición también puede conducir a sesgos y errores en juicio. Por otra parte, y como señalamos líneas arriba, los principales economistas en la historia del pensamiento económico han escrito favorablemente sobre la intuición, tanto explícita como implícitamente, argumentando que la lógica y la intuición son complementarias.

Aun así, más allá de los “animal spirits” de Keynes, el “espíritu empresarial” de Schumpeter, “la pasión” en Adam Smith, entre otros, la intuición ha pasado a un segundo plano en la mente de los economistas, quienes han enfatizado pensamiento lógico y analítico tanto para el comportamiento racional del *Homo economicus* como para sus modelizaciones y acciones en general. Este es el caso incluso en la investigación sobre economía del comportamiento, que ha proporcionado una alternativa teórica a la teoría neoclásica ortodoxa al alejarse de la perfecta racionalidad.

¿Por qué es entonces relevante comprender el rol de la intuición para la economía del

comportamiento? Básicamente, porque los individuos deben tomar decisiones en contextos de incertidumbre. Ronald Heiner, en su artículo de 1983 “El origen del comportamiento predecible”, presenta una interesante hipótesis: que la incertidumbre (causada por los límites cognitivos, la incapacidad de hacer inferencias correctas de experiencias pasadas y expectativas incorrectas) orienta a las personas a ser cautelosas y seguir comportamiento basado en reglas. Siguiendo las reglas, el comportamiento se vuelve predecible y más orientado hacia la satisfacción que hacia la maximización. Por otro lado, la falta de incertidumbre lleva a los individuos a “tirar la precaución al viento”. Esto lleva a que el comportamiento sea menos predecible y más orientado hacia maximizar que satisfacer. Por lo tanto, el maximizar el comportamiento, lo cual es un hecho posible por la falta de incertidumbre, conduce a un comportamiento impredecible. Los seres humanos no somos mecanismos inconscientes restringidos al comportamiento mecanicista: tenemos sentimientos y emociones, y reaccionamos ante los mismos estímulos de diversas maneras. Somos racionales, deliberativos e intencionales, pero también emocionales.

5. COMENTARIOS FINALES

Incetidumbre y reglas están presentes en el Análisis Institucional, cuyos fundamentos propuestos por Douglas North lo llevaron a la obtención del Premio Nobel en Economía en 1993 (North 1990). Su enfoque basado en la interacción entre creencias-instituciones-economía hace foco en actitudes, percepciones, valores, como aquellas instituciones informales que determinan los resultados de las limitaciones (reglas) formales. Nuestra línea de investigación seguirá en esta dirección: el rol de la intuición como herramienta en la toma de decisiones en el campo de la economía, para comprender como sentimientos, emociones, intuición, determinan resultados.

6. REFERENCIAS

Cortada de Kohan, N., Macbeth, G. (2006). Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones [en línea]. Revista de Psicología, 2(3).

Damasio, A. (1994) Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain. New York:

AvonBooks.

Damasio, A. (2003) *Looking for Spinoza: Joy, Sorrow, and the Feeling Brain*. Orlando, FL: Harcourt.

De Sousa, R. (1980). The rationality of emotion. En R. Amelie (Ed.), *Explaining emotions* (pp. 127-151). Berkeley: University of California Press.

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Political Economy of Institutions and Decisions). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511808678

Elgin, C. (2008), *Emotion and Understanding*. En G. Brun, U. Doguoglu & D. Kuenzle, *Epistemology and emotions* (pp. 33-49). Alderchot: Ashgate.

Evans, D. (2002) 'The Search Hypothesis of Emotion', *The British Journal for the Philosophy of Science* 53 (4): 497–509.

Hanoch, Y. (2002). "Neither an Angel Nor an Ant: Emotion as an Aid to Bounded Rationality." *Journal of Economic Psychology* 23: 1–25.

Heiner, R. (1983). "The Origin of Predictable Behavior." *American Economic Review* 73: 560– 95.

Levitt, S. D., & List, J. A. (2008). Homo economicus evolves. *Science*, 319 (5865), 909-

910. Maiese, M. (2010). *Embodiment, emotion, and cognition*. Springer.

Simon, H. (1997) *Administrative Behavior*. New York: Free Press

Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., y MacGregor, D. G. (2002). Rational actors or rational fools: Implications of the affect heuristic for behavioral economics. *The Journal of Socio-Economics*, 31(4), 329-342.