



v.2, n.2, jul./dez. 2017 ISSN: 2527-1253

La racionalidad económica como proceso: contribuciones metodológicas y controversias a seis décadas de los aportes seminales de H. Simon's

Juan Leandro Munt *
Gisela Anabel Barrionuevo **
María Soledad Fernandez ***

* Economista (UNRC). Tesista de Doctorado, Prof. Asistente Regular del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNRC, Secretario de Extensión (FCE- UNRC), Investigador del Instituto de Desarrollo Regional (FCE-UNRC), Investigador Categorizado por el Ministerio de Educación de la República Argentina- correo electrónico: jmunt@fce.unrc.edu.ar Correo postal: Ruta Nacional 36- KM: 601, Río Cuarto, Córdoba, Argentina

** Economista (UNRC). Tesista de Doctorado, Prof. Asistente Regular del Departamento de Matemática y Estadística de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNRC, Directora de Comunicación (FCE- UNRC), Investigadora del Instituto de Desarrollo Regional (FCE-UNRC), Investigadora Categorizada por el Ministerio de Educación de la República Argentina- correo electrónico: gbarrionuevo@fce.unrc.edu.ar Correo postal: Ruta Nacional 36- KM: 601, Río Cuarto, Córdoba, Argentina

*** Administradora de Empresas (UNRC). Tesista de Especialidad, Prof. Asistente Regular del Departamento de Ciencias de la Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNRC, Colaboradora de la Sec. de Extensión (FCE- UNRC) correo electrónico: mfernandez@fce.unrc.edu.ar Correo postal: Ruta Nacional 36- KM: 601, Río Cuarto, Córdoba, Argentina

RESUMO

O presente trabalho se propõe a analisar as principais contribuições teóricas e discussões metodológicas que a irrupção de Economia Comportamental desencadeou dentro microeconomia moderna. Em uma primeira instância, aspectos conceituais e metodológicos que separam racionalidade substantiva -fundada sobre as bases de microeconomia neoclássica- são contrastados com as contribuições desenvolvidas por Processual Racionalidade -sustentando em categorias chave, tais como: limitada racionalidade, decisões não programáticos, heurística de decisão e vieses cognitivos-. Concretamente, um grande esforço especial é feita de modo a explicitar os pressupostos subjacentes e o tipo de estrutura do modelo compatível com ambos os tipos de racionalidade. Além disso, observam-se em uma seção especial os principais críticos atributos que a literatura para Processual Racionalidade, seis décadas passaram desde Herbert Simon's contribuições seminais. Finalmente, como conclusão algumas linhas de argumentação estão expostos, que permitem a alegar atualmente em favor da complementaridade de ambas as perspectivas invocando uma maior potencialidade heurística para a disciplina.

Palavras-Chave: Racionalidade Procedimental - Racionalidade Substantiva - A heurística.

RESUMEN

El presente trabajo se propone analizar los principales aportes teóricos y las discusiones metodológicas que ha suscitado dentro de la microeconomía moderna la irrupción de la Economía del Comportamiento. En una primera instancia se contrastan los aspectos conceptuales y metodológicos que separan la Racionalidad Sustantiva -erigida sobre las bases de la microeconomía neoclásica-, con los aportes desarrollados por la Racionalidad Procesual -sustentada en categorías claves como: Racionalidad Limitada, Decisiones No Programáticas, Heurísticas de Decisión y Sesgos Cognitivos-. Concretamente, se hace especial ahínco en explicitar los supuestos subyacentes y el tipo de estructura modelística compatible con ambos tipos de racionalidad. Además, se advierte en un apartado especial sobre las principales críticas que la literatura atribuye a la Racionalidad Procesual transcurridas seis décadas de los aportes seminales de Herbert Simon. Finalmente, a modo de conclusión se exponen algunas líneas argumentales que permiten alegar en la actualidad en favor de la complementariedad de ambas perspectivas invocando una mayor potencialidad heurística para la disciplina.

Palabras Clave: Racionalidad Procesual – Racionalidad Sustantiva – Heurística.

ABSTRACT

The present work proposes to analyse the main theoretical contributions and methodological discussions that the irruption of Behavioural Economics has sparked off within modern microeconomics. In a first instance, conceptual and methodological aspects that separate Substantive Rationality –founded on the bases of neoclassical microeconomics- are contrasted with the contributions developed by Processual Rationality –sustained in key categories such as: Limited Rationality, Non-programmatic Decisions, Decision Heuristics and Cognitive Bias-. Concretely, a special great effort is made so as to explicitly state the underlying assumptions and the type of modelistic structure compatible with both types of rationality. Furthermore, it is observed in a special section the main critics that literature attributes to Processual Rationality, six decades elapsed since Herbert Simon's seminal contributions. Finally, as a conclusion some lines of argument are exposed, which allow to allege at present in favour of the complementarity of both perspectives invoking a greater heuristic potentiality for the discipline.

Keywords: Processual Rationality - Substantive Rationality- Heuristics.

1. Introducción

La enseñanza de la microeconomía en las distintas universidades del mundo –tanto a nivel de grado como en el posgrado- continúa concentrando aún un porcentaje preponderante de sus planificaciones curriculares, en lo que ha dado en llamarse Microeconomía Neoclásica. En este sentido, corresponde subrayar que ésta área de la Economía no ha permanecido inerte durante el siglo XX; sino que por el contrario, el desarrollo de nuevas modelizaciones ha logrado incorporar numerosos instrumentos analíticos que –aún en un marco situacional acotado- han logrado ampliar la capacidad explicativa y predictiva de la disciplina. Solo a modo de ejemplo, puede citarse el crecimiento exponencial de publicaciones que abordan problemáticas de interdependencia estratégica con sustento en la Teoría de los Juegos, como también así la amplia difusión de innovaciones dentro las Finanzas Corporativas logradas a posterioridad de la adopción del Criterio de Maximización de la Utilidad Esperada¹ –en adelante CUE- (Rabín, 1998; Copeland, et al., 2005, Bowles, 2004).

Una importante regularidad que presentan las innovaciones microeconómicas circunscriptas dentro de la teoría neoclásica –perspectiva mainstream de la microeconomía- es que éstos abordajes han sido cimentados sobre criterios artificiales de comportamiento que responden a algoritmos matemáticos estandarizados, construidos especialmente para no colisionar con el meta-supuesto de la Racionalidad Sustantiva –en adelante RS-. Sin embargo, en este contexto de preeminencia neoclásica, otras áreas de la disciplina comenzaban a gestarse y tomar cuerpo teórico, siendo un caso relevante el estudio de la racionalidad del agente económico como proceso, lo que derivó en la posterior categorización de “Enfoque Económico de la Racionalidad Procesual” o Racionalidad Procesual –en adelante, RP-.

Los primeros estudios asociados a este úl-

timo enfoque tuvieron su origen en los trabajos seminales de H. Simon publicados a fines de la década del 40 e inicios de los ‘50; sin embargo, su consolidación se alcanzó en la década del 70 cuando sus aportes sustancialmente teóricos sobre Racionalidad Limitada lograron complementarse con rigurosos estudios empíricos realizados por otros científicos sociales de la talla de A. Trevsky, D. Kahneman y V. Smith, entre otros. Desde entonces, la RP ha avanzado de forma sistemática en una agenda comprometida con el trabajo interdisciplinar entre la microeconomía y la psicología cognitiva, a los fines de ofrecer respuestas a interrogantes tales como: ¿qué tan racionales son los agentes cuando toman decisiones en escenarios concretos?, ¿la RS posee contundentes predicciones sobre la conducta de los agentes económicos?, ¿cómo afectan las capacidades cognitivas de los agentes y la calidad de la información a la acción racional?; ¿las condiciones de aplicación –léase, la cultura, la estructura de preferencias y las emociones- pueden limitar significativamente la capacidad predictiva de los modelos económicos?, entre otras (Smith, V., 2005; Miller Moya, 2007).

A fines de la década del 80 e inicios de la década del 90, la difusión generalizada de estrictos manuales de procedimiento en Economía Experimental, permitió ampliar exponencialmente la cantidad de trabajos empíricos que garantizaban condiciones de replicabilidad y control. De este modo, se logró desarrollar sinergias entre diversos equipos de trabajo que dieron robustez empírica a los resultados de laboratorio y revelaron importantes regularidades en la conducta de los agentes. De forma concomitante, se multiplicó la cantidad de trabajos teóricos dedicados a analizar correlaciones entre circunstancias objetivas –reglas de juego que simulan marcos institucionales- y conducta de los agentes, como también así de trabajos tendientes a diseñar mapeos exhaustivos sobre mecanismos procesuales de decisión, los cuales reciben la denominación de heurísticas (Rabín, op.cit.).

De este modo, amparados bajo la perspectiva teórica de la RP y con fuerte sustento empírico, los principales referentes en la temática llegaron a un fuerte consenso sobre la complejidad de abordar teóricamente la conducta de los agentes económicos, y sobre la necesidad de trascender los aportes fragmentarios provenientes de la Racionalidad Limitada con el ulterior objetivo de consolidar un área de investigación. De este modo, en la última década del siglo XX se institucionalizó dentro de la comunidad académica el uso del término Economía del Comportamiento –en inglés *Behavioral Economics*– para denotar aquella agenda específica de trabajo interdisciplinar que se aboca a estudiar, desarrollar y perfeccionar modelos realistas de la conducta de los agentes económicos (Brandts, 2007, Silva, 2015).

En virtud de lo expuesto hasta aquí, la presente sistematización bibliográfica se propone analizar el estado de avance científico sobre el estudio del proceso que involucra la racionalidad económica. Para alcanzar dicho objetivo, un primer apartado procede a describir y analizar los principales aspectos metodológicos del enfoque de la RS basada en el tradicional modelo del *homo-economicus*. Específicamente, dicho acápite circunscribe la RS como la materialización formal de un esquema analítico de razonamiento que responde a los cánones científicos imperantes para las ciencias sociales en el siglo XX.

En un segundo apartado, se procede a presentar los principios que guían la RP entendida ésta como un marco explicativo-descriptivo alternativo a la RS. La exposición parte con una referencia a los supuestos del modelo tradicional de racionalidad -sobre la información, el contexto y el agente – y las consecuentes dificultades que experimenta el *homo-economicus* en el plano empírico. A continuación, se analizan los principales aportes de la RP tomando como ejes para el desarrollo los argumentos esgrimidos detrás del Comportamiento Satisfaciente de H. Simon y la Teoría de las Prospectivas desarrollada por Kahnemann y Tversky; para luego adentrar en

el estudio del proceso de toma de decisiones no programáticas mediante el desarrollo de heurísticas de decisión y sesgos cognitivos. Finalmente, se analizan vinculaciones entre la Teoría de los Juegos y la Psicología Cognitiva y sus aportes a la Nueva Economía Institucional, como también así se presentan las principales críticas y desafíos de este novedoso enfoque metodológico.

2. Modelización económica y racionalidad sustantiva: un repaso sobre los principales aspectos metodológicos de la microeconomía tradicional

Los modelos microeconómicos desarrollados por la teoría neoclásica parten siempre de un supuesto metodológico sobre el accionar de los agentes económicos, el cual se rige bajo una lógica de comportamiento cimentada estrictamente sobre la RS. Los principales argumentos para su utilización radican en el cumplimiento de ciertos principios metodológicos impuestos en el siglo XX, a los fines de garantizar cierta base de científicidad a las teorías económicas. Específicamente, el impulso epistemológico tomado por el Falsacionismo a fines de la década del 50 e inicios de la década del 60, exacerbó la preeminencia del enfoque microeconómico dentro de la ciencia económica; impulsando el desarrollo de modelos lógico-matemáticos bajo la prescripción de evitar la formulación de hipótesis de comportamiento inconsistentes, incongruentes o contradictorias -las cuáles desde un punto de vista popperiano reducen el estatus de la disciplina hacia una pseudociencia.

En el proceso de formalización, la ineludible premisa de racionalidad se materializa en el modelo microeconómico mediante la incorporación axiomática de agentes optimizadores, que consecuentemente adoptan siempre por definición las decisiones que le permitan arribar al

escenario identificado como la mejor solución u óptimo (Bonome, 2009; Bowles, 2004).

En consecuencia, las teorías microeconómicas parten siempre de una estructura estándar que responde a una ordenación deductiva, donde el planteo formal de un problema de optimización define de antemano la RS del agente económico (Marqués y Weisman, 2008). De este modo, al no inmiscuirse en los procesos -conscientes e inconscientes- que subyacen en la toma de decisiones de los agentes, la microeconomía abstrae y reduce la naturaleza humana a la definición de un agente representativo -e.g. productor, consumidor- que es adrede escindido de aquellos factores que a-priori son considerados subjetivos e incuantificables y en consecuencia no generalizables (Sbicca, 2014). Al respecto, en 1976 Simon desarrolla las vinculaciones existentes entre la RS y los modelos inspirados en la Lógica Situacional Popperiana, y sostiene: “[e]l análisis económico clásico descansa en dos supuestos fundamentales. El primer supuesto es que el actor económico tiene una meta particular, por ejemplo la maximización de la utilidad o del beneficio. El segundo supuesto es que el actor económico es sustantivamente racional. Dado estos dos supuestos, y dada una descripción de un ambiente económico particular, el análisis económico (descriptivo o normativo) podría realizarse de ordinario utilizando herramientas tradicionales como el cálculo diferencial, la programación lineal o la programación dinámica. (p. 135)

En el plano epistemológico, la corriente principal asevera que la RS es un supuesto general, con entidad axiomática y de naturaleza estrictamente metodológica. Al respecto, los economistas neoclásicos sostienen unánimemente que no existe connotación psicológica alguna detrás del supuesto de racionalidad; por el contrario, esgrimen que éste oficia como un eficiente criterio de demarcación capaz de escindir teóricamente aquél componente de la conducta humana que interesa a la economía tradicional, léase razonamientos analíticos optimizadores, de rasgos psi-

coemocionales no generalizables (Slovit et al., 2002; Pascale, 2005).

Finalmente, es posible aseverar que en el mundo donde habita la Economía Neoclásica tanto cuando el modelo contempla un único escenario -el análisis se reduce a un simple problema de optimización sujeto a restricciones- o cuando introduce factores de riesgo sobre distintos estados de la naturaleza, siempre existe la posibilidad de acudir a un criterio racional lógico y algorítmico para codificar la conducta de los agentes -tal es el caso del CUE- (Selten, 1998). De este modo, puede concluirse este apartado afirmando que el término RS, utilizado sistemáticamente por Simon en sus textos al referirse a los criterios de modelización tradicional, aboca a la construcción abstracta y axiomática de un agente ideal, optimizador y homogéneo que, sin pretensiones de incurrir en juicios cognitivos, ha generado para sí misma la microeconomía, permitiendo de este modo la formulación de hipótesis refutables basadas exclusivamente en variables objetivas -factibles de ser cotejadas intersubjetivamente por la comunidad científica de economistas-.

3. La economía de la RP: del homo-economicus al agente satisfaciente y contextualmente condicionado

La Racionalidad Limitada de H. Simon como RP: principales contrapuntos entre el agente optimizador y el agente satisfaciente

Los aportes de H. Simon al estudio de la racionalidad, permitieron abrir en la década del 50 el debate al interior de la microeconomía sobre el supuesto metodológico del homo-economicus. Sin embargo, esta agenda de trabajo recién adqui-

rió una generalizada presencia en las universidades con posterioridad a 1978, año en que Simon fue condecorado por la Academia de Ciencias de Suecia con el Premio Nobel en Ciencias Económicas. En dicha oportunidad, los ejes principales de su laudatio giraron en torno a la importante capacidad heurística que poseen los modelos sustentados en la RP, instalando en la agenda de los economistas la discusión sobre la complejidad del proceso de toma de decisiones y la consecuente no ubicuidad de los modelos tradicionales basados en la RS.

Un rasgo fundamental de los trabajos de Simon ha sido la apelación hacia una perspectiva más realista de los modelos económicos, y la consecuente discusión en el plano teórico de los avances desarrollados por la microeconomía tradicional desde la segunda mitad del siglo XX, amparándose para ello en rigurosas regularidades empíricas. Luego, corresponde subrayar que uno de sus principales legados consiste en haber puesto de manifiesto ante sus pares, que la conducta humana a pesar de ser multicausal y compleja debe ser considerada a priori inteligible -dado que es posible identificar regularidades empíricas dignas de posteriores conjeturas científicas-.

En este contexto, una de las discusiones más ricas entre la postura de Simon y los referentes de la RS, versó sobre la adopción generalizada del CUE² por parte de estos últimos para abordar modelos donde el proceso de toma de decisiones se desarrolla en un contexto de riesgo -bajo estas condiciones el agente aplica criterios racionales de conducta al sumar las ganancias de los respectivos estados de la naturaleza ponderados por su probabilidad de ocurrencia-. Al respecto, los argumentos provenientes de la RP giran en torno a la reducida capacidad heurística de este criterio y en la sofisticación desmedida de la estructura de supuestos, lo cual se materializa en la incorporación de hipótesis ad-hoc en la teoría neoclásica con el fin de proteger la axiomatización de la RS como elemento sustancial del núcleo duro de la teoría neoclásica.

Los puntos más sensibles de la crítica de Simon se encuentran alineados con la evidencia empírica recabada y sistematizada en los experimentos publicados por Kanheman y Trevsky, donde se pone de manifiesto el desfase entre la conducta que experimenta el agente económico en el plano empírico, y la estructura de supuestos -prioritarios y auxiliares- sobre los que se cimenta la RS. Concretamente, se enfatiza que en contextos experimentales la manipulación de la forma en que se presenta la información de un juego por parte del instructor sesga la estrategia de los jugadores -marcando una importante oposición al supuesto teórico de invariancia-. En paralelo, también advierten que los factores sociológicos influyen considerablemente en el proceso de toma de decisiones determinando cómo el agente codifica la información y reconstruye el juego, colisionando de esta forma con la independencia de los escenarios o estados de la naturaleza -condición sine qua non para la vigencia del CUE y el principio de dominancia- (Vidal de la Rosa, 2008; Rodríguez Roquet, 2014).

El programa sustentado en la RP se propone de este modo, resemantizar el concepto de racionalidad dentro de la disciplina incorporando nuevas estructuras de comportamiento a las teorías económicas, a partir de la premisa epistemológica de abandonar el carácter axiomático de la conducta humana -con su consecuente representación lineal de la realidad-, para realizar el esfuerzo metodológico de estudiar los procesos mentales que subyacen detrás de las acciones individuales. Consecuentemente, bajo esta óptica los ejes del programa de la RP se cimentan sobre tres pilares: a) capacidad cognitiva del agente económico, b) decisión en contextos de información incompleta e imperfecta, y c) una propuesta propositiva de la conducta basada en regularidades emergentes de la evidencia empírica (Simon, 1986, 1997; Rabín, 1998).

El agente involucrado en la RP posee como principal característica la adopción de una conducta con rasgos adaptativos capaz de evolucionar.

nar -léase, cambiar, mutar o perfeccionar- dentro de la trayectoria de un problema. De este modo, se presupone que la conducta humana es el resultado de procesos mentales -a nivel consciente e inconsciente- que ligan la memoria interna con la acción, mediante una apelación personal e inductiva a la resolución de escenarios similares que acontecieron en el pasado. Consecuentemente, el agente económico es percibido como capaz de almacenar, clasificar y codificar la información disponible -al menos en parte- y asociarla a entornos de decisión en el marco de un proceso dinámico que define un verdadero efecto aprendizaje.

De este modo, queda en evidencia que la matriz conceptual de esta perspectiva se basa en desentrañar regularidades dentro de la estructura de comportamiento y en base a ello, brindar explicaciones teóricas sobre la conducta del agente sin disociarlo de su realidad empírica. Esta visión de hombre planteada por la RP esta entonces, claramente condicionada tanto por la trayectoria histórica de sus interacciones; como también así por los escenarios en los que se han desenvuelto sus decisiones -en retrospectiva histórica-. Al respecto, y con motivo de su mensaje al ser galardonado con el Premio Nobel de Economía, Veron Smith sostuvo: “(...) la mente se organiza por medio de módulos interactivos (circuitos) que están especializados en la visión, el aprendizaje del lenguaje, la socialización y otras muchas funciones. Desde esta perspectiva, la mente es el producto inconsciente de la co-evolución entre el desarrollo biológico y cultural de nuestro cerebro, que nos distingue de los primates. Esto es lo que hace posible la razón” (Smith, V. op. cit., p. 236).

El segundo elemento en el cual se cimienta la RP consiste en el énfasis puesto en descifrar los mecanismos mentales que operan detrás de la codificación de la información, la identificación de un problema y la posterior acción que ejecuta el agente económico -entendida ésta como la materialización de la conducta-. De este modo, no solo se enfatiza en la calidad de la información -en cuanto a su completitud y perfección-; sino que

se avanza en el estudio de los denominados marcadores cognitivos, los cuáles adquieren vital relevancia cuando se asume un agente limitado -entendido éste como un agente con imposibilidad natural y genética para tomar decisiones óptimas e instantáneas basadas en complejos instrumentos de cálculo diferencial-. (Damasio, 1994; Álvarez, 2000; Slovit, et al., op.cit.; Rodríguez Quintana, 2012).

De este modo, amparándose en los estudios provenientes de la Psicología Cognitiva, la RP arriba a un conjunto de enunciados, que contribuyen a describir las operaciones mentales que operan en la psiquis humana durante el proceso de toma de decisiones. Sucintamente, éstas pueden ser enunciadas de la siguiente manera: a) la memoria de largo plazo del agente es de naturaleza compleja, disconexa, no armónica, no exhaustiva, b) el agente económico puede recuperar solo parcialmente su memoria de largo plazo en el proceso de toma de decisiones; c) la representación del problema que requiere decisión es codificada por el agente como una foto que ingresa por sus sentidos a su psiquis; d) los marcadores cognitivos son asociaciones psicoemocionales que proveen sensaciones positivas -favorables- o negativas -desfavorables- en el proceso de vinculación entre las vivencias pasadas y el contexto de toma de decisiones presentes, d) los agentes deciden en función de su percepción sobre lo que observan -con condicionamientos histórico-temporales-; y finalmente, e) los marcadores cognitivos se refuerzan o modifican conforme acontecen repeticiones de contextos de decisión con características similares (Simon, 1956; Kanheman, 2012).

Por otro lado, el tercer pilar sobre el que descansa la RP versa también sobre el estudio de la naturaleza de las decisiones que involucran al agente económico, pero en esta oportunidad deviene en la materialización de una propuesta propositiva en oposición a la RS. De este modo, los adeptos a la Economía del Comportamiento sostienen que la conducta del agente económico

corresponde ser definida como satisfaciente y no como optimizadora. Esto implica, que las limitaciones que plantea el entorno añadidas a las propias de la naturaleza del agente hacen más viable en el plano empírico la tesis de que los agentes buscan niveles aceptables de aspiración, en lugar de maximizar sus utilidades-beneficios (Simon, 1955, 1979, Mullainathan y Thaler, 2000).

En este marco, para Simon y sus discípulos argumentan que los agentes económicos tienen la capacidad de definir niveles de aspiración satisfactorios acorde a sus propias expectativas, las cuales se encuentran condicionadas por factores que definen el contexto en el que se desarrolla la toma de decisiones. De este modo, sin necesidad de apelar a las tradicionales funciones de utilidad, la RP enfatiza en que la fijación de un nivel mínimo de satisfacción permite que el individuo pueda distinguir dentro del conjunto posible de soluciones que percibe, dos subconjuntos: por un lado, aquel compuesto por el grupo de opciones que cumplen con el requisito para ser categorizadas como satisfactorias, de aquellas alternativas que no compensan las expectativas de mínima y por defecto son consideradas insatisfactorias. En este marco, cabe resaltar que si bien el agente puede distinguir entre las opciones satisfactores y aquellas que no lo son, no es capaz de desarrollar un conocimiento acabado y exhaustivo sobre la totalidad de alternativas que componen cada subconjunto.

A modo descriptivo, el proceso dinámico de toma de decisiones bajo RP puede ser definido mediante una serie de pasos concatenados, que hacen a la propia génesis de esta perspectiva. Concretamente, este inicia cuando el agente, conforme a sus expectativas, procede inicialmente a fijar su propio nivel de aspiración; continúa luego con un proceso de búsqueda de alternativas y finalmente culmina cuando se arriba a la primer opción que satisface las expectativas –lo cual no implica por añadidura ninguna condición de óptimo-. Cabe mencionar que si en el proceso iterativo de búsqueda se agotan todas sus posibilidades

y no encuentra una satisfaciente, el agente procede a reconfigurar sus expectativas –habiéndose aprehendido del entorno-, y con ello inicia nuevamente la búsqueda, que se agota cuando aparece la primer solución que cumpla con las nuevas condiciones autoimpuestas (Simon, 1986; Plata y Mejía, 2012).

Finalmente, corresponde subrayar que los contrapuntos entre el criterio optimizador de la RS y el comportamiento satisfaciente de la RP, se hacen evidentes en tres aspectos fundamentales. Específicamente este nuevo abordaje: a) no presupone un sistema de preferencias exógenas y fijas –agregando un mayor grado de realismo-; b) concibe un razonamiento de tipo complejo, donde el agente moviliza su conducta orientándose con una perspectiva holística del entorno, y c) el contexto asume un rol fundamental puesto que la representación subjetiva sobre el entorno que realiza el agente se encuentra históricamente condicionada –siendo única e irrepetible-.

Economía y Psicología Cognitiva: Decisiones No Programáticas y Teoría de las Prospectivas

Los principales referentes de la RP, al adoptar la decisión metodológica de aceptar la naturaleza compleja de la conducta del agente; hacen propios ciertos avances que provienen de la Psicología Cognitiva, a los fines de dar mayor estructura teórica a la tesis del comportamiento satisfaciente. Para ello, entre la década del 70 y del 80 logran desarrollar avances conceptuales importantes -para su posterior formalización- que hicieron posible caracterizar y clasificar los procesos de decisión en que se ve involucrado un agente económico no axiomatizado.

El eje de la discusión se circunscribió originalmente en dar asidero teórico a evidencias robustas de laboratorio que; por un lado, ponían en relieve que no todas las decisiones requieren

de igual grado de concentración y esfuerzo cognitivo; como también así, en definir una relación causal al orden de prioridades que fija el agente cuando enfrenta decisiones simultáneas. Para ello, en una primera instancia se clasificaron las decisiones en programáticas y no programáticas, aludiendo que las primeras poseen la característica de ser frecuentes y previsibles; mientras que las segundas, en contraposición, se presentaban como novedosas, confusas y/o atípicas (Morales, 2010).

En la actualidad, existe un consenso dentro del programa de la RP que sostiene que las decisiones programáticas son procesadas a nivel inconsciente y/o subconsciente, se ejecutan a través de hábitos y rutinas y no demandan concentración -o fijación- por parte del agente. Al respecto, la Psicología Cognitiva sostiene que a lo largo del tiempo siempre es posible perfeccionar la trayectoria de las acciones asociadas a éste tipo de decisiones dado que por su propia naturaleza el agente se encuentra dotado de: a) una predisposición genética y cultural que lo impulsa a adoptar convencionalmente pautas sociales del entorno por imitación –denominado también “efecto docilidad”-, y b) una capacidad innata hacia la adaptación, que lo fuerza a modificar y mejorar sus rutinas de acuerdo al trade-off experimentado con el entorno –mecanismo que suele recibir la denominación técnica de “aprender haciendo”- (Pascale, op.cit.; Bonome, op.cit.).

Por otro lado, las decisiones no programáticas involucran siempre procesos cognitivos en el plano consciente y se constituyen en el eje de prioridad de los agentes económicos. En este marco, se considera que la emoción es la encargada de activar el mecanismo de fijación, para que el agente pueda, al menos por un lapso pequeño de tiempo, abstraerse del resto de las decisiones alternativas -estableciendo así un orden de prelación-. Consecuentemente, la RP sostiene dos proposiciones fundamentales sobre la forma en que se resuelven las decisiones no programáticas: la primera, enuncia que el orden en la toma de de-

cisiones es establecido por las emociones -donde adquieren relevancia variables tales como: la memoria, la trayectoria de interacción, la confianza, entre otras-; y la segunda, afirma la existencia de un Mapa Cognitivo constituido por Heurísticas y Sesgos a través del cual se conectan la memoria de largo plazo con el razonamiento consciente en el instante de la toma de decisión (Simon, 1995; Gigerenzer, 2004; Morales, op.cit.).

Las Heurísticas -ver Tabla 1- son reglas simples y prácticas de decisión que simplifican y hacen posible el proceso de toma de decisiones no programáticas. Éste término fue introducido originalmente por Simon en 1957, pero convencionalmente es asociado a Trevisky y Kahneman, puesto que éstos autores son quienes han logrado evidenciar -en marco de juegos controlables- como los agentes se valen de estas herramientas cognitivas para dar resolución a problemas de laboratorio. (Kanheman, op.cit.; Sbicca, op.cit.). Entre las principales heurísticas identificadas por la literatura empírica se encuentran: las que motivan acciones de reciprocidad o confianza -donde el agente coopera siempre que tenga expectativas de que el resto de los agentes también lo hará-, las impulsadas por el altruismo o en el deber ser -donde independientemente de las acciones del resto, el agente siempre coopera- y las típicas de desertión permanente -donde siempre se acciona desertión- (Brewer, 1979; Kollock, 1998; entre otros).

La literatura de la RP, enfatiza en que si bien las Heurísticas son útiles para el agente económico y tienen la propiedad de ser perfectibles en el tiempo, no dejan de presentar en la resolución de problemas ciertos márgenes de error, pudiendo conducir al agente a una decisión incorrecta. Sin embargo, son justamente estos ajustes de prueba y error los que permiten incorporar nuevas vivencias a la memoria, y con ello nuevos marcadores cognitivos que permiten mejorar y depurar el accionar -la conducta- en el futuro -próximas decisiones-. (Gigerenzer, 1991; Rubinstein, 1998; Slovit, et al., op.cit.).

Tabla 1. Elementos Cognitivos utilizados por la Economía del Comportamiento en el marco de situaciones no programáticas.

Principales elementos del Mapa Cognitivo	
Heurísticas de decisión	<ul style="list-style-type: none"> > Heurística de Anclaje: Parte de la observación empírica en condiciones de laboratorio, donde se evidencia que sistemáticamente los agentes tienen a no ponderar de manera uniforme la información que le revela el contexto. El "efecto ancla" pone de manifiesto la alta ponderación que los individuos le brindan a los primeros datos recabados, y cómo la clasificación posterior de la información está orientada en función de estos datos indiciarios a los cuales el agente les asigna una ponderación exagerada -al ser juzgado desde la representatividad estadística-. > Heurística de Disponibilidad: La percepción subjetiva de ocurrencia, basada en la frecuencia de acontecimientos en el contexto inmediato, condiciona la probabilidad que el agente le asigna a un cierto acontecimiento. Ahora bien, dependiendo de la vivencia del agente, la cantidad de veces con la que éste se enfrenta a la materialización de una situación concreta, no tiene por qué coincidir con la probabilidad estadísticamente representativa asociada a una muestra suficientemente amplia. Suele recibir en la literatura la denominación de "Trampa de la Memoria-Experiencia". > Heurística de Representatividad: Describe un criterio común de asignación de probabilidad, estableciendo cómo los agentes generalmente asocian determinadas "señales" de información con propiedades inherentes a ciertas subpoblaciones del grupo origen. De este modo, los agentes en condiciones de laboratorio parecen aferrarse a las señales para distribuir probabilidades y tomar decisiones, sin mostrar preocupación por la correspondencia entre las "señales" y sus representaciones.

Fuente: Elaboración propia, en base a las obras de Morales (2010); Rodríguez Quintana (2012).

Por otro lado, otro importante avance ligado a la RP y el uso de la Economía Experimental ha sido la identificación, clasificación y caracterización de los diferentes Sesgos Cognitivos -ver Tabla 2- que desarrolla el agente económico en el proceso de toma de decisiones. Parafraseando distintas definiciones brindadas por la literatura, es posible definir Sesgo Cognitivo como un mecanismo psicológico que opera a nivel subconsciente generando una distorsión subjetiva en la percepción de la información que el contexto le revela al agente. En consecuencia, los Sesgos Cognitivos -a diferencia de las Heurísticas- tienen siempre una connotación negativa dentro del proceso de toma de decisión, y hacen referencia a regularidades erráticas de comportamiento que experimentan sistemáticamente los agentes.

Los avances actuales dentro de esta rama de la literatura económica, se circunscriben en la formalización del comportamiento del agente económico con capacidades cognitivas acotadas. Para ello, se valen de un novedoso marco analítico aportado por Trevisky y Kahneman el cual hace especial ahínco en la necesidad de discriminar las conductas del agente contemplando su propia percepción del riesgo. De este modo, es posible afirmar que la RP ha logrado avanzar en las últimas dos décadas hacia un modelo analítico dife-

rente sobre conducta del agente, que recibe hoy la denominación de Teoría de la Prospectivas -en su concepción anglosajona *Cumulative Prospect Theory*-.

La Teoría de las Prospectivas sostiene que sin ninguna otra modificación objetiva, las decisiones pueden cambiar rotundamente dependiendo de cómo es percibido el marco de decisión -del inglés *framing*-. De este modo, el agente asume un valor de referencia propio a partir del cual se configuran en su esquema mental dos tipos de escenarios posibles: por un lado, el constituido por la combinación de acontecimientos percibidos como gananciosos, para los cuáles adopta un comportamiento típico de aversión al riesgo -tramo cóncavo de la función de utilidad-, mientras que por el otro lado, ante escenarios percibidos como riesgosos, el comportamiento sigue parámetros diametralmente opuestos, y en consecuencia existen fuertes tendencias a tomar riesgos -tramo convexo de la función de utilidad-.

En la actualidad, la literatura especializada reconoce las bondades empíricas de la familia de funciones de utilidad que responden a estos principios metodológicos, puesto que exhiben una mayor coherencia con el comportamiento asumido por los agentes en condiciones de laboratorio. Sin embargo, corresponde subrayar que esta perspectiva analítica aún se encuentra en proceso de consolidación y con motivo de ello se observa una continua reformulación y revisión, especialmente en sus aspectos formales.

Finalmente, corresponde subrayar que la Teoría de las Prospectivas tampoco está exenta de críticas metodológicas provenientes de los economistas neoclásicos. Éstos sostienen que la innovación metodológica que permite definir a la función de utilidad a través de tramos, atenta de manera inadmisiblemente contra el requisito de coherencia en el comportamiento del agente económico, debido a que transgrede los principios axiomáticos claves de la RS (Dominancia e Invarianza).

Tabla 2. Elementos Cognitivos utilizados por la Economía del Comportamiento en el marco de situaciones no programática

Principales elementos del Mapa Cognitivo	
Sesgos Cognitivos	➤ Efecto Arrastre: Los agentes económicos son proclives a tomar decisiones, en correspondencia al comportamiento generalizado del resto de los agentes involucrados en la situación. Cuantos más agentes se inclinan por una determinada opción, es más probable que nuevos agentes económicos adopten el mismo criterio motivados por un "arrastre" que involucra factores emocionales que operan a nivel subconsciente.
	➤ Efecto Foner: En condiciones experimentales, cuando a los jugadores se los enfrenta a una descripción genérica de su comportamiento y de los comportamientos de los terceros jugadores, anunciándoseles que la opinión ha sido de un experto, tienden a sobrevalorar las supuestas apreciaciones del técnico.
	➤ Prejuicio de Punto Ciego: Los individuos tienden a identificar más sencillamente las heurísticas y sesgos de decisión del resto de los agentes, que los inherentes a su propio comportamiento –materializado a través de su secuencia de acciones–. Investigaciones especializadas en Economía del Comportamiento, han puesto de manifiesto en juegos controlados de laboratorio mediante entrevistas a los jugadores, que éstos suelen concentrarse en intentar develar los rasgos de comportamientos ajenos, pero que presentan serias dificultades para identificar los suyos en un proceso introspectivo.
	➤ Prejuicio de Confirmación: Los agentes económicos tienen ideas preconcebidas, inherentes a su trayectoria vivencial. A instancias de someterse a un proceso de decisiones, esas ideas preconcebidas adoptan un rol crucial dado que los individuos tienden a interpretar la información y a moldear las ideas y hechos conforme a esas concepciones originales.
	➤ Prejuicio de Retrospectiva: La confirmación de un hecho puntual en el presente, provocan que el individuo cambie su propia concepción sobre la apreciación –o grado de probabilidad– de que el devenir o trayectoria de la interacción, alcanzará como resultado esa resolución.
	➤ Prejuicio de Falso Consenso/Optimismo Ilusorio: Los individuos tienden a sobrevalorar los resultados que derivan de su capacidad de desarrollar alianzas explícitas o acuerdos tácitos de cooperación entre ellos.

Fuente: Elaboración propia, en base a las obras de Morales (2010); Rodríguez Quintana (2012).

4. Impacto del programa de la RP en la microeconomía: perspectivas dentro del neoinstitucionalismo económico

La Teoría Neoclásica de la Economía, colorea como principal supuesto epistemológico de su núcleo duro a la RS. Consecuentemente, el homo-economicus ha adquirido una entidad epistemológica tan fuerte, que ha permitido el desarrollo de un amplio cuerpo teórico lleno de especialistas, que para mantenerse dentro del programa adoptan a la RS –muchas veces con sentido crítico– como un supuesto metodológico infalsable –con entidad axiomática–. La hegemonía del programa neoclásico dentro de la disciplina es tal, que no solo se manifiesta a través de los contenidos microeconómicos que se enseñan en las escuelas de economía de distintas las universidades del mundo, sino que también emerge como una regularidad cuando se analizan detalladamente los principales papers presentados en la últimas décadas en los journals especializados de mayor prestigio. Es allí, donde se pone sobre relieve el fuerte sesgo actual hacia la sofisticación analítica,

y su misión de oficiar de contención a las diversas y crecientes críticas epistemológicas y metodológicas a la RS.

Sin embargo, una lectura un poco más profunda de la producción científica de la corriente principal en los últimos años permite ser más optimista sobre la permeabilidad a ciertos tópicos provenientes de la RP. Concretamente, el neoinstitucionalismo –una rama moderna del institucionalismo económico que reconoce la preeminencia de la acción individual por sobre la estructura social– ha logrado sortear con éxito la incorporación de ciertas problematizaciones provenientes de la RP, sin lesionar a los supuestos axiomáticos de la RS en sus modelizaciones.

De este modo, el neoinstitucionalismo ha permitido a la microeconomía introducirse en debates científicos que le resultaban hace más de tres décadas totalmente lejanos, permitiendo entre otros tópicos analizar: a) soluciones inestables a dilemas sociales que perduran en el tiempo, b) fallas de coordinación –irracionalidad colectiva– resultantes de decisiones individuales racionales –al menos, desde la perspectiva de la RS–, c) contrastes de soluciones empíricas basadas en comportamientos derivados bajo condiciones de reciprocidad, altruismo, y confianza –problematizaciones propias de la RP– y equilibrios teóricos sustentados explícitamente en la RS. Todo ello, consecuencia de conservar en la modelización el carácter normativo de la RS y reconocer como únicos equilibrios –soluciones estables– a aquellos que parten de suponer un agente con capacidades ilimitadas tanto para el procesamiento de la información, como para la lectura del marco de decisión –la cual se formaliza convencionalmente mediante un juego–.

En el plano metodológico, los aportes enmarcados dentro de esta línea parten siempre de un cimiento matemático proveniente de la Teoría de los Juegos la cual determina los equilibrios a los que se arribará si todos los involucrados en la interdependencia estratégica actúan bajo los parámetros de comportamiento de la RS. Luego,

alejándose de esa modelización restrictiva -generalmente en el plano conceptual, pero no formal-, se procede a indagar el modelo mediante una serie de interrogantes provenientes de la RP y la Economía del Comportamiento, que tienden a potenciarse al momento de arribar a conclusiones, las que por lo general matizan en el plano descriptivo las soluciones teóricas.

De este modo, las investigaciones microeconómicas que poseen la impronta neoinstitucionalista son guiadas por preguntas de investigación tales como: ¿las acciones basadas en la RS permiten arribar a un escenario pareto superior -solución de coordinación- o por el contrario, conducen únicamente a soluciones pareto inferiores -irracionalidad colectiva-?, ¿cuáles son las principales diferencias existentes entre las soluciones teóricas y los resultados empíricos -emergentes de juegos de laboratorio controlados-?, ¿comportamientos basados en la RP pueden brindar explicaciones descriptivas sólidas a determinados resultados empíricos que discrepan con las soluciones teóricas?, ¿existen niveles mínimos requeridos de cooperación inicial -“umbrales de cooperación”- a partir de los cuáles los agentes económicos se muestran más propensos a accionar colaborativamente en el plano empírico?, ¿la evolución de las instituciones sociales junto con elementos conceptuales derivables de la RP, confluyen en instrumentos analíticos idóneos a fines de explicar soluciones de carácter inestable?, ¿los agentes sólo deben cumplir reglas exógenamente determinadas -juegos de primera generación- o a lo largo de la evolución de la interacción pueden ser capaces de reconfigurar sus propias reglas, mostrando capacidad de adaptación y/o aprendizaje -juegos evolutivos o de segunda generación-?

De la experiencia de vinculación entre los equilibrios teóricos ofrecidos por la RS -economía normativa- y los aportes provenientes de la RP -economía descriptiva-, se deriva cierto optimismo actual sobre la trayectoria que asumirá la microeconomía en el próximo lustro. En este contexto, economistas neoinstitucionalistas de in-

fluencia actual -tales como Ostrom y Bowles- alegan que el crecimiento exponencial de trabajos que publican resultados empíricos sustentados en criterios impuestos por la Economía Experimental, junto con perfeccionamientos teóricos de la Teoría de los Juegos han permitido en un lapso breve de tiempo ampliar la capacidad explicativa de la microeconomía -incrementando exponencialmente su potencialidad heurística-. Consecuentemente, en la última década se hace loable pensar en una futura línea de trabajo que permita no solo ordenar los aportes actuales -normativos y descriptivos-, sino también desarrollar innovaciones teóricas que decanten en una teoría completa de la racionalidad económica.

5. Principales críticas ala RP: una difícil encrucijada entre la capacidad heurística y la falsabilidad

Tal como se puso de manifiesto en apartados anteriores, la concepción de agente económico sobre la que se erige la RP parte de una ruptura epistemológica y metodológica con el núcleo duro de la teoría neoclásica. De este modo, es posible afirmar que el cambio del homo-economicus al agente satisfaciente no fue posible sin; por un lado, una consistente crítica previa a la axiomatización de la racionalidad económica -realizada principalmente por Simon-; junto con, un abandono completo de la estructura de supuestos generales -en inglés, assertion- y particulares -en inglés, assumption- sobre los cuales descansa la RS.

Sin embargo, la RP no ha estado exenta -ni en sus orígenes, ni en la actualidad- a sutiles y atendibles críticas, que se han perfeccionado a lo largo del tiempo generando importantes controversias. En este marco, a criterio de los autores del presente trabajo, el artículo de Márquez y Weisman (op.cit.) expone con claridad los principales

argumentos de discusión que enfrenta esta línea de investigación, permitiendo ser reagrupados en tres ejes claros -fuertemente ligados entre sí-. El primero de ellos, versa sobre la presentación confusa y difusa del término “Nivel de Aspiración” y sus consecuencias metodológicas; el segundo, se focaliza en la ausencia de toda prescripción normativa sobre la conducta; y el tercero -y tal vez el más contundente- sitúa a la RP dentro de aquellos abordajes analíticos que al ser examinados en profundidad presentan la característica de ser infalsables o tautológicos.

En primer lugar, cabe resaltar que el concepto de “Nivel de Aspiración” esta por definición metodológica escindido en su totalidad de cualquier procedimiento y/o mecanismo cuantitativo de cálculo, y de este modo no puede ser asimilable -ni directa ni indirectamente- a los tradicionales niveles de utilidad o satisfacción de la teoría neoclásica. En este marco, es que se presenta un primer contraste fuerte en el plano epistemológico entre ambos abordajes; dado que, mientras que la RS presenta con claridad un criterio generalizable de selección-como lo es la optimización-, el Nivel de Aspiración de la RP al basarse en procedimientos que dependen de la psiquis de cada uno de los agentes -en la búsqueda de mayor realismo- presenta una alta carga de subjetivismo que le brinda a la racionalidad económica un innegable nivel de arbitrariedad en la toma de decisiones -no siendo esta codificable ex-ante por la comunidad científica de economistas-.

Al mismo tiempo, como consecuencia de lo anterior -en especial de la carencia de cualquier criterio cardinal de medición-, en la descripción del proceso de selección de alternativas -tanto a nivel estático como dinámico- el abordaje suprime a prima facie la posibilidad de que el agente pueda brindar un orden débil de preferencias entre los elementos que se presentan dentro del conjunto de alternativas satisfactorias. Los argumentos provenientes de la RP, sostienen en su defensa que lo antes descrito es consecuencia de que los agentes solo conocen con claridad su

Nivel de Aspiración, pero no tienen una exhaustiva enumeración del conjunto de opciones satisfactorias -las cuáles pueden ser hasta infinitas-.

Por otro lado, la adaptación al entorno de los “Niveles de Aspiración” -los cuales, pueden ser rectificadas arbitrariamente tanto hacia niveles más o menos exigentes- han impulsado un conjunto de críticas que al combinarse con los argumentos plasmados en párrafos previos permiten formalizar una observación importante que enuncia que la RP socava tres importantes valores pregonados por los cánones científicos de la época, específicamente: a) la necesidad de brindar una definición objetiva de la racionalidad, b) la capacidad de generar conocimiento generalizable y c) la potencia predictiva. Luego, para los defensores de la RS, el llamado carácter positivo de la RP -en contraposición con la tradición prescriptiva-normativa- parece ser más bien un instrumento para brindar persuasivas explicaciones descriptivas y causales ex-post para cada hecho económico puntual.

Finalmente, un tercer eje de análisis crítico se deduce lógicamente de las dos líneas previas. Marquez y Weisman (op.cit.) sostienen que la principal falencia y desafío científico que enfrentan los modelos basados en la RP -desde sus orígenes y hasta la actualidad- es el carácter tautológico de sus proposiciones teóricas. Luego, al encontrar asidero dentro la RP todo el espectro de acciones que puede desarrollar el agente, este abordaje analítico se presenta bajo la óptica tradicional como vacío de todo contenido empírico. De este modo, en el plano epistemológico si bien se enfatiza en la importante potencialidad heurística que ha tenido para la Economía la RP -evidenciada a través de numerosos modelos que aspiran a recoger rasgos realistas del comportamiento humano-, no deja de observarse que este resultado parece siempre estar correlacionado con un significativo sacrificio en dos planos fundamentales: a) el contenido empírico -o los grados de falsabilidad - y, b) la capacidad predictiva.

6. Conclusiones

En la actualidad, existe al interior de la Metodología de la Economía un importante consenso -a excepción de posicionamientos ortodoxos radicales- sobre las evidentes anomalías y contraejemplos que presenta la microeconomía circunscrita al núcleo duro del programa de investigación neoclásico -circunstancia que se consolidó con el afianzamiento de la Economía Experimental-. Concretamente, uno de los principales puntos de controversia radica en el carácter axiomático de la RS que deriva en la representación abstracta del homo-economicus como único canon de racionalidad aceptada.

De este modo, una importante y sólida crítica epistemológica ofrecida por Simon a la RS, junto al surgimiento de una promisorio área de investigación específica denominada Economía del Comportamiento, dio lugar a la consolidación y difusión de modelos alternativos de racionalidad, que por la afinidad de sus postulados metodológicos son agrupados dentro del enfoque de la RP. El principal eje sobre el que se encuadra esta nueva perspectiva es la búsqueda de un mayor grado de realismo para los modelos económicos, valiéndose para ello de una perspectiva sobre el agente que surge de un arduo trabajo interdisciplinar entre la Psicología Cognitiva, la Teoría de los Juegos y los estudios experimentales. Entre los principales logros alcanzados por este programa, se encuentran: a) la enunciación de una lógica de comportamiento alternativa, detrás de la conducta satisfaciente -la cual se escinde de proposiciones lógica-matemáticas, amparándose en el crítico concepto de Nivel de Aspiración-; b) la sistematización y descripción de un Mapa Cognitivo -que a criterio de esta agenda guía la acción humana ante Decisiones No Programáticas- y c) una incipiente línea de formalización que combina resultados empíricos con conocimientos teóricos detrás de la denominada Teoría de las Prospectivas.

Sin embargo, a pesar de los avances realizados desde la RP y los importantes contraejemplos que la literatura reconoce a la Teoría Neoclásica -en especial la idealización del homo-economicus como la única lógica de racionalidad aceptada-, la RS experimenta aún una amplia e indiscutida hegemonía. Entre las principales causas que contribuyen a explicar este hecho objetivo, es posible destacar, por un lado las atinentes críticas metodológicas sobre el carácter infalsable de las hipótesis provenientes de la RP, y al mismo tiempo, la alta reticencia de la comunidad científica a deconstruir abordajes fuertemente arraigados a la disciplina, especialmente en áreas de trayectoria consolidada dentro del mainstream como la Econometría y la Economía Matemática.

De este modo, el debate de la racionalidad en Economía parece girar actualmente entre los grados de sacrificio de dos variables fundamentales que hacen a todo programa de investigación: a) potencialidad heurística y b) grados de falsabilidad. Consecuentemente, si se decide adoptar un modelo basado estrictamente en RP se corre el riesgo de caer en un abordaje analítico vacío de contenido empírico, mientras que si se adopta la decisión de continuar modelizando bajo la lógica de la RS, es más que factible que se termine incurriendo en sofisticaciones lógica-matemáticas que no ofrecen progreso alguno en la explicación de la conducta del agente en escenarios concretos de decisión.

El neoinstitucionalismo económico amparándose en la Teoría de los Juegos, la Economía Experimental y la RP ha desarrollado en las últimas décadas importantes avances para la microeconomía, convirtiéndose de este modo en un elemento de estudio rico y novedoso para la Metodología de la Economía. Al respecto, lo innovador de esta rama del mainstream económico -no estrictamente neoclásica- parece ser su perspectiva ecléctica de la racionalidad y sus grados de versatilidad para no colisionar con el núcleo duro del programa de investigación neoclásico. De este modo, el neoinstitucionalismo se vale únicamen-

te de la definición de equilibrio sustentada en la RS para confeccionar sus modelos teóricos- normativos; y luego, procede a cotejar éstos equilibrios con los datos experimentales amparándose para ello en las instituciones sociales y la RP.

Dentro de los avances más significativos de esta corriente, se halla la posibilidad de explicar resultados colectivos cooperativos -soluciones inestables de cooperación- en el marco de juegos experimentales que reproducen mediante reglas de juego condiciones objetivas de ciertos Dilemas Sociales -tales como el dilema del prisionero- con fuertes incentivos hacia la deserción desde la lógica de la RS. De este modo, algunos referentes actuales del neoinstitucionalismo coinciden en que es justamente este carácter más pragmático y menos dogmático de la racionalidad el que ha permitido mediante la complementariedad de la RS y la RP analizar e interpretar ciertos escenarios y problemáticas que antes estaban vedados para la Microeconomía Tradicional.

Finalmente, a criterio de los autores de este trabajo se hace necesario avanzar en el estudio de la RP, como también así continuar profundizando sus actuales intentos de formalización, puesto que a pesar de las críticas, éste programa alternativo se ha constituido en la principal usina de argumentos e instrumentos analíticos capaz de enfrentar la actual fase degenerativa que experimenta programa de investigación neoclásico. Todo ello, producto de que se vislumbra con amplia claridad como uno de los principales desafíos para las próximas generaciones de economistas la necesidad de avanzar hacia una teoría completa de la racionalidad económica que alcance un sano equilibrio entre la potencialidad heurística y el contenido empírico.

7. Referencias

ACCINELLI, E. *La Teoría de los Juegos Evolutivos*, Naturaleza y Reciprocidad. Publicaciones

de la Cátedra Bolívar. Temas de Teoría Económica y su Método. Documento N°15. Universidad Santiago de Compostela. 2011.

AGUIAR, F. *La Teoría de la Decisión e Incertidumbre: Modelos normativos y descriptivos*. Revista Empiria, Revista de Metodología de las Ciencias Sociales. n.8, p. 139-160, 2004.

ÁLVAREZ, J. Racionalidad, *Modelos Humanos y Teoría Normativa*. Revista Argumentos de Razón Técnica, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid. n.3 p. 93-114, 2000.

ARROYO, J., GUERRERO, D. *Decisiones en el manejo de Recursos de Uso Común: aplicaciones experimentales bajo un modelo de aprendizaje a la Cournot*. In: REUNIÓN ANUAL DE LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA POLÍTICA, 46; 2011, Universidad Nacional de Mar del Plata, Ciudad de Mar del Plata.

BONATTI, P. *Los sesgos y las Trampas en la toma de decisiones*. Nota de Cátedra Teoría de la Decisión, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Disponible en <http://www.grandespymes.com.ar/2015/07/31/los-sesgos-y-las-trampas-en-la-toma-de-decisiones-2/>. Acceso 04/10/2016.

BONOME M. *La Racionalidad en la Toma de Decisiones: Análisis de la Teoría de la Decisión de Herbert A. Simon*. NetBiblio. Foro Europeo de Editores, 2009.

BOWLES S. *Microeconomics: Behaviors Institutions and evolutions*. Princeton: Princeton University Press, 2004.

BRANDTS J. *La Economía Experimental y la Economía del Comportamiento*. Filosofía y Economía, Una mirada metodológica. Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía. p. 1-21, 2007.

BREWER, M. *In-Group Bias in the Minimal Intergroup Situation: A Cognitive-Motivational Analysis*. Psychological Bulletin, University of California, v. 86, n.2, p. 307-324, 1979.

CASTAÑEDA RODRIGUEZ, V. M. *Reflexión acerca de la representación del agente en la Te-*

oría *Económica Evolutiva*: controversias entre las perspectivas ortodoxas y heterodoxas. Cuadernos de Economía n. 309, p. 31-53, 2011.

COPELAND T., WESTON F., SHARTHI. K. *Financial Theory and Corporate Policy*. 4th. Edition. University of Pittsburgh, 2005.

CUADROS RUIZ, J. G. *Reglas Heurísticas y Sesgos cognitivos identificados en el proceso de libre elección de EPS, dentro del Sistema General de Seguridad Social en Salud de Colombia: una aproximación experimental*. 2015. Tesis (Maestría en Administración de Empresas) - Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá. Facultad de Ciencias Económicas.

DAMASIO, A. R. *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*. Putnam Son's Editores, Nueva York, 1994.

ESTRADA GALLEGU, F. Herbert A. *Simon y la Economía Organizacional*. Cuadernos de Economía, v. 26, n.46, p. 169-199, 2007.

FONSECA SEPÚLVEDA, C. M. *Toma de decisión: ¿teoría racional o de racionalidad limitada?* Revista Kálathos, Revista Transdisciplinaria Metro-Inter, v.7, n.1, p. 1-13, 2013.

GARZA TOLEDO, E. *Neoinstitucionalismo, ¿opción ante la elección racional?* Una discusión entre la Economía y la Sociología. Revista Mexicana de Sociología, v.67, n.1, p. 163-203, 2005.

GIGERENZER, G. *Striking a Blow for Sanity in Theories of Rationality*. In: Essays in Honor of Herbert Simon. Augier, M y March, J.G. (eds), MIT Press, Cambridge. Forthcoming, 2004.

GIGERENZER, G. *How to make cognitive illusions disappear: Beyond heuristics and biases*. European Review of Social Psychology, n.2, p. 83-115, 1991.

GONZALEZ, C. *Una introducción a la racionalidad limitada y la teoría del comportamiento*. Gaceta de Economía, Año XVI, Número Especial, Tomo 2, 2011.

HERNÁNDEZ IGLESIAS, C. Herbert A. Simon,

1916-2001 y el futuro de la Ciencia Económica. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, v.13, n.2, p. 7-23, 2004.

IBARRA COLADO, E. Herbert A. *Simon y su monomanía*. El comportamiento humano como comportamiento artificial. Revista Gestión y Política Pública, v.19, n.1, p. 155-170, 2010.

KAHNEMAN, D. *Thinking fast and slow*. Penguin Books, London, England. Primera Edición, 2011. Farrar, Straux and Giroux. Estados Unidos, 2012.

KAHNEMAN, D. *Mapas de Racionalidad Limitada: psicología para una economía conductual*. Revista Asturiana de Economía, n.28, p. 181-225. Traducción de Mario Piñera, 2003.

KOLLOCK, P. *Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation*. Annual Review of Sociology, v.24, p. 183-214, 1998.

MARQUÉZ, G. Y WEISSMAN, D. *La futilidad de criticar el modelo de Simon de elección racional*. Revista Economía, v.33, n.26, p. 43-62, 2008.

MILLER MOYA, L. *Acción Colectiva y Modelos de Racionalidad*. Revista Internacional de Sociología. v.16, n.46. p. 161-183, 2007.

MORALES TIRADO, M. *La toma de decisiones individual de acuerdo a las ideas de Herbert Simon*. In: SISTEMA COMPLEJO ADAPTABLE Y APRENDIZAJE TECNOLÓGICO, SINCO, 2010.

MULLAINATHAN, S. y THALER, R. *Behavioral Economics*; NBER Working paper 7948, Cambridge, 2000.

PASCALE, R. *Del "hombre de Chicago" al hombre de Trevisky-Kahneman": aproximación a la racionalidad perfecta, la racionalidad acotada y la economía cognitiva*. Quantum: revista de administración, contabilidad y economía, p.15-28, 2005.

PLATA, L. Y MEJÍA, I. *¿Racionalidad clásica o racionalidad limitada?* In: JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LA ECONOMÍA, 16, 2012, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos

Aires.

RABÍN M. *Psychology and Economics*. Journal of Economics Literature. v.36, n.1, p. 11-46, 1998.

ROBLES, J.M. *Racionalidad acotada: heurísticos y acción individual*. Revista Theoría, v.14, n.1, p. 37-46, 2005.

RODRIGUEZ QUINTANA E. *Toma de decisiones: la economía conductual*. 2012. Tesis (Maestría en Administración de Empresas) Universidad de Oviedo, España.

RODRIGUEZ ROQUETT, J. *Caminos de la racionalidad acotada: de la elección racional a la economía conductual*. 2014. Tesis (Maestría en Filosofía Teórica Práctica) Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.

RUBINSTEIN, A. *Modeling Bounded Rationality*. Boston, MIT Press, 1998.

RUIZ J. A. *Preferencias Sociales y Racionalidad en la Conducta Empresarial, un estudio de caso*. 2013. Tesis (Doctoral) Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

SBICCA, A. *Heurísticas no estudo das decisões econômicas: contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky*. Estudos Econômicos, v.44, n.3, 2014.

SELTEN, R. *Features of Experimentally Observed Bounded Rationality*. European Economic Review, v.42, p.413-436, 1998.

SILVA, G. *Cooperación humana, reciprocidad y castigo*. Un enfoque evolutivo. Revista Colombiana de Filosofía Científica, v.15, n.30, p. 81-121, 2015.

SIMON, H. *A behavioral model of Rational Choice*. The Quarterly Journal of Economics. v.69, n.1, p. 99-118, 1955.

SIMON, H. *Rational choice and the structure of the environment*. Psychological Review, v.63, p.261-273, 1956.

SIMON, H. *Information Processing Models*

of Cognition. Annual Review of Psychology, v.30, p. 363-396, 1979.

SIMON, H. *De la racionalidad sustantiva a la procesal*. In: Filosofía y Teoría Económica, Hahn Y Hollis (comps), Fondo de Cultura Económica, 1986, p.130-171.

SIMON, H.A. *The Information-Processing Theory of Mind*. American Psychologist, v.50, n.7, p. 507-508, 1995.

SIMON H. *Administrative Behavior*. Cuarta Edición. The Free Press, 1997.

SLOVIT, P.; FINUCANE, M.; PETERS, E.; MCGREGOR, D. *Rational actor or rational fools: implications of the affect heuristic for behavioral economics*. Journal of Socioeconomics, n.31, p. 329-342, 2002.

SMITH, P. *The Economics and of Anti-Begging Regulations*. The American Journal of Economics and Sociology, v.64, n.2, p. 549-577, 2005.

SMITH, V. *Racionalidad Constructivista y Ecológica en Economía*. Revista Australiana de Economía, RAE n.32, p. 197-273, Traducción de Marta Durán y Javier Mato, 2005.

TREVSKY A, KAHNEMAN D. *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*. Science, New Series, v.211, n.4481, p. 453-458, 1981.

URRA, J.; MEDINA A. Y ACOSTA, A. *Heurísticos y sesgos cognitivos en la dirección de empresas: un meta-análisis*. Revista Venezolana de Gerencia, v.16, n.55, p. 390-419, 2011.

VIDAL DE LA ROSA, G. *La Teoría de la Elección Racional en la Ciencias Sociales*. Sociológica, v.23, n.67, p. 221-236, 2008.

¹ Criterio a través del cual se hizo posible abordar la problemática de toma de decisiones bajo condiciones de riesgo.

² Ello significó que las Funciones de Utilidad adoptaron los requisitos planteados por Morgenster y Von Neumann y adelantos teóricos que de allí derivaron: 1) loterías y 2) definición de aversión al riesgo en los agentes económicos, lo cual decantó en importantes avances para el estudio de áreas aplicadas específicas tales como las Finanzas Corporativas.