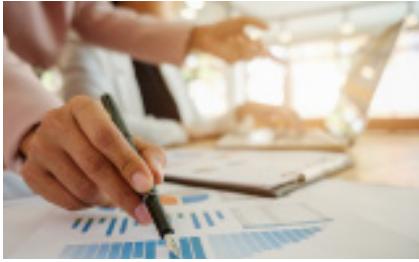




FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA

ESCUELA INSTITUCIONALISTA Y CONDUCTISTA

ESCUELA INSTITUCIONALISTA Y CONDUCTISTA



La evolución del pensamiento económico ha llevado a la incorporación de nuevos enfoques que trascienden los modelos tradicionales basados en la oferta y la demanda. La escuela institucionalista y la escuela conductista han surgido como respuestas a las limitaciones del análisis neoclásico, al reconocer que la economía no puede ser comprendida únicamente desde una perspectiva racionalista y mecanicista. Estas corrientes de pensamiento integran elementos como la influencia de las instituciones, la cultura, las normas sociales y la psicología en la toma de decisiones económicas, proporcionando una visión más completa y realista del comportamiento de los individuos y las organizaciones en los mercados.

La escuela institucionalista sostiene que las instituciones desempeñan un papel determinante en el desarrollo económico, la estabilidad de los mercados y la distribución de la riqueza. Las instituciones pueden ser entendidas como el conjunto de reglas formales (leyes, regulaciones, contratos) e informales (normas sociales, valores, tradiciones) que estructuran la interacción económica. Para los economistas institucionalistas, la economía no puede separarse del contexto social y político en el que opera, ya que las reglas del juego establecidas por las instituciones determinan en gran medida el desempeño de los mercados y la evolución del crecimiento económico (Godelier, 2012).

El origen del institucionalismo se remonta a finales del siglo XIX con el trabajo de Thorstein Veblen, quien cuestionó la visión neoclásica de que los individuos actúan de manera racional y orientada únicamente por la maximización de beneficios. En su obra *La teoría de la clase ociosa* (1899), Veblen introdujo el concepto de consumo conspicuo, argumentando que muchas decisiones económicas no se basan en la utilidad objetiva de los bienes, sino en el deseo de ostentar estatus social. A través de este análisis, Veblen demostró que las normas culturales y sociales influyen en la manera en que los individuos toman decisiones económicas, desafiando el supuesto de racionalidad absoluta defendido por la economía clásica.



En el siglo XX, la escuela institucionalista fue fortalecida por el trabajo de Douglass North, quien desarrolló el concepto de instituciones económicas y su impacto en el desarrollo a largo plazo. North argumentó que el progreso económico de una nación no depende únicamente de la acumulación de capital o la disponibilidad de recursos naturales, sino de la existencia de instituciones sólidas que reduzcan la incertidumbre, fomenten la inversión y garanticen la protección de los derechos de propiedad. Su análisis mostró que países con marcos institucionales débiles, caracterizados por altos niveles de corrupción, inestabilidad política y falta de garantías contractuales, tienden a experimentar un menor crecimiento y mayores dificultades económicas.

Un claro ejemplo de la influencia de las instituciones en la economía es la diferencia en el desarrollo entre países con reglas claras y aquellas naciones donde la inseguridad jurídica y la corrupción afectan la inversión. En países con Estados de derecho



fuertes, estabilidad política y políticas económicas predecibles, los inversionistas tienen confianza en que sus activos estarán protegidos, lo que incentiva la llegada de capital extranjero y promueve la innovación y el crecimiento. Por el contrario, en economías con instituciones débiles, la incertidumbre y la falta de garantías generan desconfianza, provocando la fuga de capitales y la disminución de la inversión productiva.

Por otro lado, la economía conductual surgió en el siglo XX como una respuesta a los modelos económicos tradicionales, los cuales asumen que los individuos toman decisiones de manera racional y con información completa. Esta corriente, impulsada por la psicología y la economía experimental, argumenta que el comportamiento humano es mucho más complejo y que las personas a menudo toman decisiones influenciadas por emociones, intuiciones y sesgos cognitivos.

Uno de los principales exponentes de la economía conductual fue Daniel Kahneman, premio Nobel de Economía en 2002, quien en su libro *Thinking, Fast and Slow* (2011), describió dos sistemas de pensamiento que guían la toma de decisiones económicas. El sistema 1 es rápido, automático y emocional, mientras que el sistema 2 es más lento, analítico y racional. Kahneman demostró que muchas decisiones económicas son tomadas bajo la influencia del sistema 1, lo que lleva a errores sistemáticos y a patrones de comportamiento que no pueden ser explicados por la teoría económica convencional (Godelier, 2012).

Un concepto central en la economía conductual es el de sesgos cognitivos, que son patrones sistemáticos de error en la toma de decisiones. Algunos de los sesgos más estudiados incluyen el sesgo de confirmación, relacionado con la tendencia a buscar y valorar más la información que confirma nuestras creencias preexistentes, ignorando evidencia contraria. El sesgo de aversión a la pérdida, puesto que las personas sienten más intensamente la pérdida de un recurso que la ganancia de uno equivalente, lo que afecta decisiones financieras y de inversión. Y el sesgo de efecto anclaje, donde hay influencia de un valor inicial (por ejemplo, el primer precio visto de un producto) en las decisiones posteriores de compra.

Estos sesgos explican por qué los consumidores a veces toman decisiones que parecen irracionales, como pagar precios elevados por productos de marca cuando existen opciones más económicas con la misma calidad, o postergar inversiones por miedo a la incertidumbre, aun cuando los beneficios a largo plazo sean evidentes.

Otro economista fundamental en la economía conductual es Richard Thaler, quien en el 2017 recibió el Premio Nobel de Economía por sus contribuciones al estudio del comportamiento económico. Thaler introdujo el concepto de nudging o “empujón”, que consiste en diseñar políticas e incentivos que ayuden a las personas a tomar mejores decisiones sin restringir su libertad de elección. Un ejemplo de este enfoque es la política de inscripción automática en planes de ahorro para el retiro, en la que los trabajadores son registrados por defecto en programas de inversión, con la opción de salir si lo desean. Este simple ajuste en el diseño de la política ha demostrado aumentar significativamente la participación en programas de ahorro voluntario (Godelier, 2012).

La economía conductual ha transformado la forma en que los gobiernos diseñan



políticas públicas y cómo las empresas desarrollan estrategias de mercado. Gobiernos de varios países han utilizado principios de la economía conductual para mejorar la recaudación fiscal, fomentar hábitos saludables y promover el ahorro. En el sector privado, empresas de tecnología, banca y retail, han aplicado estos principios para mejorar la experiencia del usuario, optimizar sus plataformas de ventas y generar estrategias de fidelización de clientes.

A pesar de sus diferencias, tanto la escuela institucionalista como la economía conductual han sido fundamentales para ampliar la visión económica tradicional. Mientras que los institucionalistas enfatizan la importancia de las reglas del juego y el papel de las estructuras económicas en el desarrollo de los mercados, los conductistas destacan la influencia de la psicología y los sesgos cognitivos en la toma de decisiones.

En la actualidad, ambas escuelas han contribuido a la construcción de modelos económicos más realistas y multidisciplinarios, integrando elementos políticos, sociales y psicológicos en el análisis económico. Esta evolución del pensamiento económico ha permitido mejorar el diseño de políticas públicas, fortalecer las instituciones y desarrollar herramientas que faciliten la toma de decisiones tanto a nivel gubernamental como empresarial. Gracias a estas aportaciones, la economía se ha convertido en una disciplina más flexible y adaptada a la complejidad del mundo real, en la que los factores humanos, históricos y estructurales juegan un papel fundamental en el funcionamiento de los mercados y en la prosperidad de las naciones.