

Economía del comportamiento: convergencias entre economía y psicología

Behavioral economics: Convergences between Economics and psychology

Luis Felipe Arizmendi Echecopar¹

RESUMEN

Se sintetizan los fundamentos de los autores y sus aportes a la Economía del Comportamiento (Behavioral Economics), destacando su convergencia con la psicología y sus implicaciones para la teoría y la política económica. Se realiza una revisión de la literatura económica clásica y contemporánea (siglos XVIII–XXI), con énfasis en las contribuciones de Smith, Hume, Mill, Bentham, Veblen, así como de Simon, Katona, Becker, Sen, Akerlof, Kahneman y Tversky, Vernon Smith, Shiller, Thaler, y sus conexiones con la psicología de Skinner, Festinger, Mischel, Gilbert, Gigerenzer, Ariely y Loewenstein. Se sistematizan los avances que cuestionan el modelo del homo economicus, mostrando cómo las normas sociales, las emociones, las identidades y los límites cognitivos moldean las decisiones individuales y de mercado, con aplicaciones en finanzas conductuales, bienestar y políticas públicas basadas en el nudge. Asimismo, se comentan los debates sobre la replicabilidad, la validez externa, la racionalidad ecológica y las instituciones. Se concluye que la integración de la economía y la psicología proporciona una serie de microfundamentos descriptivos más realistas, útiles para orientar el diseño de intervenciones públicas y privadas.

Palabras clave: *economía conductual; heurística; racionalidad limitada; teoría de la perspectiva; nudges.*

Recibido: 12/10/2025
Aceptado: 09/12/2025
Publicado: 31/03/2026

¹ Universidad Pontificia
Comillas, Madrid, España
Correspondencia:
lfarizmnendi@comillas.
edu
<https://orcid.org/0000-0003-3084-731X>

Licencia:



Revista de la Facultad de
Ingeniería Económica,
Estadística y Ciencias
Sociales de la Universidad
Nacional de Ingeniería

ABSTRACT

The fundamentals of the authors and their contributions to Behavioral Economics are summarized, highlighting their convergence with psychology and their implications for economic theory and policy. A review of classical and contemporary economic literature (18th–21st centuries) is conducted, with an emphasis on the contributions of Smith, Hume, Mill, Bentham, Veblen, as well as Simon, Katona, Becker, Sen, Akerlof, Kahneman and Tversky, Vernon Smith, Shiller, Thaler, and their connections to the psychology of Skinner, Festinger, Mischel, Gilbert, Gigerenzer, Ariely, and Loewenstein. Advances that challenge the homo economicus model are systematized, showing how social norms, emotions, identities, and cognitive limits shape individual and market decisions, with applications in behavioral finance, welfare, and nudge-based public policy. It also discusses debates on replicability, external validity, ecological rationality, and institutions. It concludes that the integration of economics and psychology provides a series of more realistic descriptive microfoundations that are useful for guiding the design of public and private interventions.

Keywords: *Behavioral economics; heuristics; bounded rationality; prospect theory; nudges.*

1. INTRODUCCIÓN

En este estudio explora las relevantes ideas desarrolladas en esta apasionante materia interdisciplinaria. Se abordará fundamentalmente los conceptos, los autores y los ejemplos prácticos de la Economía Conductual, de manera que el lector pueda, posteriormente, realizar una búsqueda más completa de la vasta literatura existente, aunque se incluye una sólida lista de referencias. En esta entrega no se hará énfasis en los modelos matemáticos, reservando ese análisis para un próximo trabajo que ya se encuentra en curso.

Lo lógico es comenzar con la definición de qué es la Economía del Comportamiento. Cabe señalar que no existe un consenso pleno sobre su alcance. Para este artículo, se adopta el enfoque del profesor Cartwright (2024), quien propone hasta tres definiciones. En una primera, Cartwright sostiene que “la economía conductual examina la interacción entre la conducta humana y los efectos económicos”. Aunque suene a una tautología, no está lejos de la realidad. La segunda definición indica que “la economía del comportamiento se refiere a la verificación a la que se somete el modelo económico estándar,

viendo cuándo funciona y cuándo no, resaltando la necesidad de preguntarnos por qué no ha funcionado”.

En este punto, Cartwright (2024) expone la divergencia que puede existir entre el Homo Economicus, ese ser completamente racional y bien informado, cuyas decisiones se fundamentan a la dinámica del mercado y en los principios de la utilidad marginal, y el Homo Sapiens de toda la vida, cuyo principal interés es sobrevivir, y donde la razón, el instinto y lo aprendido se combinan de formas diversas según cada contexto.

La hipótesis central de este trabajo sostiene que la Economía Conductual no surge como una rama periférica ni como una mera colección de anomalías, sino como una convergencia histórica inevitable, necesaria para corregir las limitaciones predictivas del modelo neoclásico. Se postula que la reintegración de la psicología en la economía (desde los clásicos hasta los nudges actuales) valida un retorno a una ciencia social más realista, donde la validez descriptiva de los modelos se considera esencial para la eficacia normativa y política.

Para validar la hipótesis planteada, la selección de autores analizados no pretende ser exhaustiva, sino representativa de los puntos de inflexión paradigmáticos. Los autores fueron seleccionados bajo tres criterios: 1) su rol fundacional en la teoría económica clásica, para rastrear las raíces psicológicas olvidadas; 2) su reconocimiento por la academia ortodoxa, evidenciado en los Premios Nobel citados, que legitima la disciplina; y 3) su aporte de herramientas conceptuales específicas, como la racionalidad limitada o la teoría de la perspectiva, que permitieron operacionalizar la psicología dentro de modelos económicos falsables, es decir, modelos que pueden ser demostrados como falsos mediante experimentos u observación sistemática.

2. ANTECEDENTES: LOS CIMIENTOS CLÁSICOS DE LA CONDUCTA ECONÓMICA

Contrario a la creencia popular, los cimientos de la Economía Conductual ya estaban presentes en los clásicos. Revisar a Smith o Veblen demuestra que la separación entre economía y psicología fue una abstracción posterior, no el estado natural de la disciplina. En esta sección revisaremos las ideas de cinco de los grandes pensadores económicos clásicos que más influyeron en el tema: Adam Smith, David Hume, John Stuart Mill, Jeremy Bentham y Thorstein Veblen.

2.1 Adam Smith y Los Sentimientos Morales

Podemos decir que el fundador de la economía clásica y precursor del racionalismo económico también nos legó textos con profundas intuiciones sobre emociones, moral, empatía y comportamiento humano, pilares que hoy reconocemos como fundamentales en la Economía Conductual. Aunque Smith (2008) es mayormente célebre por su Investigación (Smith, 1776), para los efectos de la Economía Conductual resulta ser su obra La teoría de los sentimientos morales de 1759, la más relevante.

Premonitoriamente, Smith (1962) sostiene que la conducta humana está guiada no solo por el interés propio, sino también por la simpatía, la aprobación social y los juicios morales. Smith (1991) observa que las personas ajustan sus comportamientos al anticipar la mirada del “espectador imparcial”, una figura mental que juzga sus acciones. Esta idea anticipa lo que hoy entendemos por mecanismos internos de autocontrol, normas sociales internalizadas y aversión a la desaprobación. Smith (1992) subraya la importancia de las emociones —como la compasión, la culpa o el orgullo— en la formación de juicios y decisiones. En lugar de asumir agentes puramente racionales, reconoce la complejidad del comportamiento humano, influido por motivaciones sociales, emocionales y morales.

2.2 David Hume y la Psicología de la Decisión

Hume anticipó varias ideas centrales de la Economía Conductual, en particular la psicología de la decisión. En su Tratado de la naturaleza humana del 1739 (Hume, 1992), se escribió que la razón es, y debe ser solamente, esclava de las pasiones. Este planteamiento es profundamente compatible con lo que Kahneman y Tversky sistematizarían siglos después como comportamiento dirigido por intuiciones (Sistema 1).

Además, Hume anticipa el sesgo de confirmación y la influencia de la experiencia subjetiva al afirmar que nuestras creencias y juicios se construyen a partir de hábitos mentales y asociaciones. Su enfoque subraya que las decisiones humanas no dependen únicamente de la lógica, sino que están profundamente condicionadas por las emociones y la experiencia previa, aspectos centrales en la Economía del Comportamiento moderna.

2.3 John Stuart Mill y la Importancia del Carácter y las Costumbres

En su obra Principios de Economía Política del 1848, Mill (2019) parte de una visión heredada del homo economicus, pero se distancia críticamente de su simplificación extrema. Mill reconocía que la economía opera con un modelo deliberadamente incompleto del ser humano y llamaba al agente económico que maximiza la utilidad un “ser abstracto”.

En Sobre la Libertad del 1859 (Stuart, 2023), enfatiza la importancia del carácter y las costumbres sociales, reconociendo que la motivación humana no es puramente material, sino también moral, intelectual y afectiva. Propone que el desarrollo humano requiere libertad para experimentar y aprender, anticipando aspectos de la teoría moderna del comportamiento adaptativo y la formación de preferencias, elementos clave en la Economía del Comportamiento. Mill reconocía la influencia del entorno social sobre la conducta: creía que el ser humano se forma en sociedad y que la motivación incluye dimensiones morales, intelectuales y afectivas. Este enfoque, aunque dentro del liberalismo clásico, abre la puerta a un análisis económico más cercano a la psicología moderna.

2.4 Jeremy Bentham y el Enfoque Hedonista

Con Bentham se sentaron las bases de los modelos de maximización de utilidad, con su enfoque en la satisfacción individual. Bentham (1970), afirma que el ser humano está bajo el gobierno de dos amos soberanos: el dolor y el placer.

Aunque su propuesta de una “aritmética moral” resulta excesivamente racionalista desde la óptica actual, el interés contemporáneo por la medición del bienestar subjetivo (felicidad) en la Behavioral Welfare Economics puede considerarse una relectura moderna de la intuición original de Bentham. Este enfoque hedonista del comportamiento humano es la raíz del concepto clásico de utilidad, que luego fue formalizado por los economistas marginalistas. Bentham propuso, entre otras, una aritmética moral para medir la utilidad de las acciones según siete dimensiones: intensidad, duración, certeza, cercanía, fecundidad, pureza y extensión.

Aunque sus ideas anticiparon la teoría de la utilidad esperada, desde la óptica actual de la Economía Conductual, el esquema de Bentham resulta excesivamente racionalista. El supuesto de que los individuos pueden

calcular racionalmente las consecuencias hedónicas de cada acción se ve refutado por décadas de investigaciones empíricas que muestran la prevalencia de sesgos, errores sistemáticos, preferencias inestables y aversión a la pérdida, como veremos más adelante en Tversky y Kahneman (1981, 1990) y Thaler (1981, 1988). No obstante, el interés contemporáneo por la medición del bienestar subjetivo —visible en el auge de la Behavioral Welfare Economics— puede considerarse una relectura moderna de la intuición original de Bentham, actualizada por la psicología empírica y la neuroeconomía.

2.5 Thorstein Veblen y el Institucionalismo

Como pionero del institucionalismo, Veblen es crítico del homo economicus. Veblen (1899), introduce el concepto de consumo conspicuo: el gasto realizado para exhibir el estatus social.

Veblen observa que las decisiones de consumo están profundamente influenciadas por normas sociales, competencia simbólica e imitación, anticipando conceptos actuales como la utilidad relativa y la identidad social del consumidor. Agudamente, señala que, en las clases adineradas y rentistas, el consumo de bienes útiles y bellos, especialmente cuando es visible, se convierte en un medio para demostrar honor y distinción. Esta idea se aleja radicalmente de la visión clásica del consumidor racional que maximiza la utilidad individual.

Veblen también critica la idea del ser humano como agente racional autocontrolado, al señalar que gran parte de las motivaciones humanas son instintivas, imitativas o rituales. Su pensamiento resulta una antesala crítica a la Economía Conductual moderna, anticipando muchos de los conceptos que hoy son centrales en esta disciplina.

3. METODOLOGÍA

Para validar la hipótesis planteada sobre la convergencia entre economía y psicología, la presente investigación se organiza como una revisión teórica y crítica. La selección de los autores analizados no pretende ser exhaustiva, sino representativa de los puntos de inflexión paradigmáticos en la historia del pensamiento económico.

Los autores fueron seleccionados siguiendo tres criterios metodológicos:
Rol fundacional: se incluyen aquellos autores de la teoría económica clásica

necesarios para rastrear las raíces psicológicas que posteriormente fueron olvidadas.

Validación académica: se consideran autores cuyo reconocimiento por la academia ortodoxa —evidenciado, en gran medida, por la obtención del Premio Nobel de Economía— legitima la Economía Conductual frente a la corriente dominante (mainstream).

Aporte instrumental: se incluyen autores que aportaron herramientas conceptuales específicas —como la racionalidad limitada, la teoría de la perspectiva o los nudges— que han permitido operacionalizar la psicología dentro de modelos económicos falsables, es decir, susceptibles de ser refutados mediante la observación o el experimento.

4. RESULTADOS: LA CONVERGENCIA MODERNA

El análisis de la evolución de las ideas y sus aplicaciones revela que la intuición clásica se transformó en evidencia científica a través de, al menos, dos etapas principales, correspondientes a los siglos XX y XXI, y respaldadas decisivamente por la psicología experimental.

4.1 La ruptura y expansión en el siglo XX

Mientras los clásicos se apoyaban en la intuición, los autores del siglo XX formalizaron la ruptura con el modelo neoclásico estricto. En esta sección reflexionaremos sobre las principales ideas de algunos ganadores del Premio de Ciencias Económicas del Banco de Suecia en Memoria de Alfred Nobel —comúnmente conocido como Premio Nobel de Economía— de distintos años, tales como Simon (1978), Becker (1992), Sen (1998) y Akerlof (2001). Asimismo, analizaremos los aportes del primer psicólogo en entrar en el campo económico, George Katona, y posteriormente estudiaremos a Kahneman (2011), Smith (1962), Shiller (2013) y Thaler y Sunstein (2008), considerados representantes del siglo XXI en la consolidación de la Economía del Comportamiento.

Herbert A. Simon es, sin duda, una figura fundacional de la Economía del Comportamiento moderna. Fue pionero en criticar el modelo del agente perfectamente racional y en desarrollar la teoría de la racionalidad limitada, integrando economía, psicología, inteligencia artificial y teoría de la decisión. Simon recibió el Premio Nobel de Economía en 1978 por sus

investigaciones pioneras sobre los procesos de toma de decisiones en organizaciones económicas, tal como señaló el Comité del Premio Nobel. Su principal aporte fue la racionalidad limitada (*bounded rationality*), de la que derivan numerosas ideas transformadoras de la ciencia económica. En lugar del *homo economicus* omnisciente, Simon propuso que los individuos enfrentan limitaciones cognitivas y de información. No maximizan, sino que “satisface” (*satisfice*), es decir, eligen opciones suficientemente buenas. Simon afirmaba que “el ser humano es un organismo con una racionalidad limitada, que toma decisiones en un contexto de incertidumbre con objetivos múltiples y criterios ambiguos”.

En su obra *Administrative Behavior*, Simon desarrolla un enfoque conductual de la toma de decisiones en organizaciones, cuestionando la visión mecanicista de la teoría clásica. Además, Simon también analizó la ciencia cognitiva y la simulación de la inteligencia, siendo cofundador de la inteligencia artificial. Junto con Allen Newell, diseñó programas informáticos para simular procesos de razonamiento humano, como se refleja en Newell et al. (1956, 1957). Simon (1957) sistematiza modelos descriptivos de la conducta humana que anticipan el enfoque de Kahneman, Thaler y otros, situando los aspectos del pensamiento económico en reglas de toma de decisiones secuenciales, procesos no óptimos y reglas prácticas (*heurísticas*). Otro concepto clave de Simon es que “la racionalidad de los seres humanos está limitada por la información de que disponen, las limitaciones cognitivas de sus mentes y el tiempo del que disponen para tomar decisiones” (Simon, 1982). De esta manera, Herbert Simon (1991) sentó las bases conceptuales que luego serían ampliadas empíricamente por Kahneman y Tversky. Su obra constituye un puente entre la teoría de la decisión formal y la psicología cognitiva, siendo esencial en cualquier estudio serio sobre Economía del Comportamiento.

George Katona es a menudo reconocido como el padre de la “Economía Psicológica”, dado que fue pionero en introducir variables psicológicas intermedias entre los estímulos económicos y la respuesta conductual. Su tesis central fue que la capacidad de compra (ingreso) no es suficiente para explicar el consumo si no se considera la disposición a comprar (*actitud*). Katona desarrolló el Índice de Sentimiento del Consumidor (ICS) en la Universidad de Michigan, demostrando empíricamente que las expectativas y el estado de ánimo de los agentes económicos son predictores fiables de la actividad macroeconómica, lo que desafió la visión mecanicista de que el consumo depende únicamente del ingreso disponible.

Gary S. Becker constituye otra de las figuras fundamentales, y en cierto modo un puente entre la economía neoclásica y el enfoque conductual. A diferencia de Kahneman o Simon, Becker no abandonó el paradigma de la maximización racional, sino que lo expandió drásticamente al aplicarlo a dimensiones antes consideradas psicológicas, sociales o incluso morales. Becker recibió el Premio Nobel de Economía en 1992 “por haber extendido el dominio del análisis microeconómico a un amplio rango de comportamiento humano y de interacción, incluyendo el comportamiento no mercantil”. Uno de sus principales aportes fue la radical ampliación del modelo de utilidad, sosteniendo que los agentes racionales pueden tener preferencias tan amplias como el altruismo, la lealtad, la venganza, la adicción, el orgullo y la discriminación, todos vinculados a su disposición a maximizar dicha utilidad subjetiva.

Entre sus contribuciones destacan la Economía de la Familia (Becker, 1981), donde analiza el matrimonio, la fertilidad, la inversión en hijos y la división del trabajo doméstico desde el cálculo racional de costos y beneficios; la Teoría de la Adicción Racional (Becker & Murphy, 1988), que modela conductas aparentemente impulsivas como decisiones intertemporales racionales bajo preferencias estables pero adictivas; y *The Economics of Discrimination* (Becker, 1957), en el que introduce el concepto de “coeficientes de prejuicio” para modelar la discriminación como una preferencia irracional pero persistente, anticipando los modelos con sesgos sociales actuales en Behavioral Economics. Años más tarde, Thaler (2015) reconocería que Becker estiró el modelo racional al máximo, mientras que los conductuales lo rompieron al introducir errores sistemáticos empíricos.

Amartya Sen, ganador del Premio Nobel de Economía en 1998, es considerado un precursor filosófico fundamental de la Behavioral Welfare Economics. Sin ser un experimentalista, su crítica al homo economicus en *Rational Fools* (Sen, 1977) desafió la reducción de la motivación humana al mero interés propio, calificando al agente maximizador estándar de “tonto racional” por su incapacidad para actuar conforme a compromisos éticos o morales. Sus aportes se estructuran en tres ejes: 1) el enfoque de las capacidades (capability approach), desarrollado en *Development as Freedom* (Sen, 1999), que redefine el bienestar en términos de libertad y agencia real en lugar de utilidad o ingreso; 2) la integración de motivaciones éticas y sociales (justicia, equidad) en la función de decisión del individuo; y 3) el reconocimiento de que las preferencias no son fijas, sino moldeadas socialmente por la cultura y la información.

George A. Akerlof es otra figura clave en el giro conductual-institucional de la economía. Ganó el Premio Nobel en 2001, junto con Michael Spence y Joseph Stiglitz, por su trabajo sobre la asimetría de información. Su obra posterior profundizó en normas sociales, identidad y narrativa como motores del comportamiento económico, convirtiéndolo en un precursor esencial de la economía conductual moderna y de la llamada economía narrativa. En su artículo *The Market for Lemons* (Akerlof, 1970) mostró que ante información asimétrica, los mercados pueden fallar sistemáticamente, lo que desafía la eficiencia del modelo neoclásico. En *Identity and the Economics of Organizations* (Akerlof & Kranton, 2000), sostiene que los individuos no actúan solo como maximizadores de utilidad material, sino como portadores de identidades sociales. Finalmente, Akerlof fue uno de los primeros en incorporar narrativas como variables económicas (Narrative Economics), mostrando que los relatos compartidos por grupos afectan las decisiones colectivas.

4.2 La consolidación del paradigma en el Siglo XXI

En el siglo XXI, la Economía del Comportamiento se institucionaliza y comienza a ofrecer modelos alternativos robustos y sistemáticos.

Daniel Kahneman, junto con Amos Tversky, revolucionó la disciplina con la Teoría de la Perspectiva (Kahneman & Tversky, 1979), demostrando la aversión a la pérdida y la dependencia del punto de referencia en la toma de decisiones. Sus investigaciones sobre heurísticas, tales como disponibilidad, representatividad y anclaje, así como la distinción entre el Sistema 1 (rápido, intuitivo y automático) y el Sistema 2 (lento, deliberativo y racional), constituyen el núcleo central de la teoría conductual moderna.

Daniel Kahneman fue el primer psicólogo en recibir el Premio Nobel de Economía, en 2002, y cofundador, junto a Amos Tversky, de la llamada revolución conductual en economía. El Comité Nobel lo premió “por haber integrado resultados de la investigación psicológica en la ciencia económica, especialmente en lo que respecta al juicio humano y la toma de decisiones bajo incertidumbre”.

Junto a Tversky, Kahneman propuso en 1979 una alternativa a la teoría de la utilidad esperada. La idea central de la Teoría de la Perspectiva (Prospect Theory) señala que las personas valoran las pérdidas y ganancias en relación con un punto de referencia, no en términos absolutos, y son más

sensibles a las pérdidas que a las ganancias, como se expone en su famoso artículo *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, publicado en *Econometrica* en 1979. Esta teoría introdujo dos conceptos clave: 1) la aversión a la pérdida, al comprobar que perder duele más que ganar consuela, y 2) la dependencia del punto de referencia, según la cual las decisiones dependen del estado inicial percibido.

Fueron, sin embargo, sus aportes sobre heurísticas y sesgos cognitivos los que los hicieron famosos. En una serie de artículos fundamentales de los años 1970 y 1980, Kahneman y Tversky demostraron que los individuos utilizan atajos mentales (heurísticas) que pueden conducir a errores sistemáticos: de representatividad (juicios basados en similitud y no en probabilidad real); de disponibilidad (dado que los eventos más recordables parecen más probables); y de anclaje (influencia de números arbitrarios en las estimaciones).

Otro aporte monumental fue la incorporación en el pensamiento económico de la hipótesis del Sistema 1 y Sistema 2. En su libro *Thinking, Fast and Slow* (Kahneman, , 2011), Kahneman sistematiza su carrera distinguiendo entre el Sistema 1, de pensamiento rápido, intuitivo, emocional y típicamente heurístico, y el Sistema 2, más abstracto, lento, deliberativo y racional.

Kahneman, en concreto, revolucionó la economía al demostrar empíricamente que los agentes no son completamente racionales ni coherentes, como se asumía tradicionalmente. Su trabajo sentó las bases para toda la Economía Conductual posterior, incluyendo las investigaciones de Richard Thaler, Robert Shiller y Cass Sunstein. Hoy en día, muchos de sus conceptos se aplican en finanzas conductuales, en políticas públicas (como el concepto de nudge o “empujoncito”), así como en marketing, salud, derecho y desarrollo económico.

Smith et al. (1988) es el fundador de la Economía Experimental. Demostró que, bajo ciertas instituciones, como el diseño de mercado, agentes imperfectos pueden alcanzar equilibrios eficientes. Introdujo la distinción entre racionalidad constructiva y racionalidad ecológica.

Smith et al. (1988) fue pionero en la aplicación del método experimental de laboratorio en economía, estableciendo estándares rigurosos para validar teorías mediante la observación empírica controlada. En 2002, compartió el Premio Nobel de Economía con Daniel Kahneman “por haber es-

tablecido los experimentos de laboratorio como herramienta en el análisis económico empírico, especialmente en el estudio del comportamiento de mercado”, según señaló el Comité del Nobel ese año.

Vernon Smith es considerado el fundador de la economía experimental moderna. En su artículo clásico *An Experimental Study of Competitive Market Behavior* (Smith, 1962), mostró que incluso agentes sin formación económica podían alcanzar el precio de equilibrio de mercado en subastas de doble oferta (double auction), tal como predice la teoría neoclásica. Esto demostró que los resultados del mercado pueden surgir incluso si los individuos no son plenamente racionales, gracias a la estructura institucional.

En el método de valores inducidos (induced value method), Smith diseñó un procedimiento para simular preferencias reales en el laboratorio. En estas pruebas, se asignan “valores monetarios” a los participantes para maximizar sus ganancias reales, garantizando el control experimental y la replicabilidad.

Smith (2003) demostró, además, que los resultados económicos dependen fuertemente del diseño institucional. Por ejemplo, los mercados competitivos tienden al equilibrio bajo ciertas reglas (market design); sin embargo, en otras estructuras, como monopolios y mercados restringidos, emergen resultados ineficientes, más allá de la captura del excedente del consumidor, como ya indica tradicionalmente la microeconomía neoclásica. Aunque compartió el Nobel con Kahneman, Vernon Smith ha sido crítico de algunas de las conclusiones conductuales basadas únicamente en anomalías cognitivas. Smith (2008), distingue entre la racionalidad constructiva, que implica la decisión lógica, deliberada y formal, y la racionalidad ecológica, basada en el aprendizaje adaptativo y el éxito emergente de reglas simples en contextos adecuados.

Smith demostró empíricamente que el comportamiento de mercado puede ser eficiente sin plena racionalidad individual, validó y desmintió teorías mediante experimentos controlados e introdujo el concepto de racionalidad ecológica, retomado más tarde por Gerd Gigerenzer. Smith defendió que las instituciones económicas importan tanto o incluso más que la psicología individual, y su legado metodológico ha sido fundamental para la validación empírica de modelos conductuales y convencionales. Robert J. Shiller llevó la psicología a las finanzas y la macroeconomía. Demostró la volatilidad excesiva de los precios de los activos, desafiando la

Hipótesis de Mercados Eficientes, y analizó cómo las narrativas y la “exuberancia irracional” generan burbujas económicas. Shiller es uno de los economistas más influyentes en la integración entre la psicología, las finanzas y la macroeconomía.

Shiller ha sido fundamental para el desarrollo de las finanzas conductuales y de la economía narrativa, proponiendo modelos en los que el comportamiento de los agentes está influido por creencias colectivas, emociones y relatos. Recibió el Premio Nobel de Economía en 2013, junto con Eugene Fama y Lars Peter Hansen, por sus análisis empíricos sobre los precios de los activos financieros. Su trabajo demostró que los precios financieros no siempre reflejan la racionalidad, sino que están sujetos a volatilidad excesiva y emociones colectivas.

Shiller demostró que los precios de las acciones fluctúan mucho más de lo que se justificaría por fundamentos económicos. Este hallazgo pone en duda la Hipótesis de los Mercados Eficientes (EMH) y abre paso a modelos en los que las expectativas están influenciadas por factores psicológicos y sociales.

Shiller (2015) en su obra analizó las burbujas especulativas como fenómenos psicológicos colectivos. Este enfoque fue clave para explicar la burbuja tecnológica ocurrida en los años 1990 y la burbuja inmobiliaria que precedió a la crisis de 2008.

Shiller (2019) propone que los relatos dominantes, transmitidos como “virus mentales”, influyen decisivamente en el comportamiento económico agregado. Señaló que las narrativas, tales como “los precios siempre suben” o “es buen momento para invertir”, actúan como ondas emocionales que condicionan el gasto, la inversión y las crisis. Este enfoque ha sido adoptado por la Economía Conductual como un modelo explicativo de cambios abruptos y contagios sociales de comportamiento.

En resumen, Robert Shiller incorporó la psicología social al análisis de los mercados financieros, cuestionó empíricamente la racionalidad del comportamiento inversor, mostró que los precios no solo reflejan información, sino también percepciones y relatos, e introdujo una metodología para analizar emociones agregadas como variables económicas.

Richard H. Thaler institucionalizó la disciplina al integrar anomalías en los modelos económicos, como la contabilidad mental y el efecto dotación.

Con la Teoría del Nudge (Thaler, 2008), tradujo los hallazgos conductuales en herramientas de política pública (paternalismo libertario) para mejorar las decisiones sobre salud y riqueza.

Thaler es una de las figuras más influyentes en la institucionalización de la Economía Conductual. A diferencia de Kahneman o Simon, Thaler es economista de formación y ha logrado integrar los hallazgos psicológicos directamente en los marcos económicos, dando origen a toda una escuela empírica y aplicada. Recibió el Premio Nobel de Economía en 2017 por sus contribuciones a la economía del comportamiento mediante la incorporación de suposiciones psicológicamente realistas en los análisis de la toma de decisiones económicas, como lo describió el Comité del Nobel en ese año.

Desde la década de 1980, Thaler comenzó a documentar sistemáticamente casos en los que los individuos no se comportan como predice la teoría de la utilidad esperada. Su serie de artículos *Anomalies* en el *Journal of Economic Perspectives* (1987–1999) fue clave para abrir la economía al comportamiento real (Thaler, 1987, 1990, 1991, 1999).

Thaler (1985) demuestra que los individuos asignan dinero en “cuentas mentales” separadas, violando el principio de fungibilidad del dinero. Por ejemplo, una persona puede ahorrar en un fondo de vacaciones mientras mantiene deudas en su tarjeta de crédito.

En el Efecto Dotación (endowment effect), Thaler documentó que las personas valoran más un bien cuando lo poseen que cuando no lo tienen. Este fenómeno, que contradice la teoría económica clásica de la equivalencia entre WTP (willingness to pay) y WTA (willingness to accept), fue confirmado experimentalmente junto a Kahneman y Knetsch.

Thaler también es famoso por su modelo planificador-ejecutor (planner-doer), desarrollado en colaboración con Shefrin (1981, 1988), en el que propone un modelo de autocontrol que explica por qué los individuos toman decisiones “miopes”, incluso cuando conocen sus consecuencias a largo plazo.

En cuanto a la Nudge Theory (Thaler, 2008), Thaler propone que los gobiernos pueden rediseñar el entorno de decisiones para guiar el comportamiento sin coacción, lo que denomina paternalismo libertario.

Thaler fue quien institucionalizó el enfoque conductual en la economía y convirtió las intuiciones psicológicas en modelos económicos falsables. El objetivo de sus investigaciones fue demostrar que los seres humanos son seres humanos, no economistas, y que la economía necesita tomarse en serio ese hecho.

4.3 La evidencia desde la Psicología

La convergencia no hubiera sido posible sin la “invasión” constructiva de la psicología experimental, que dotó a la economía del rigor empírico aplicado a la conducta real.

Amos Tversky: el "arquitecto" intelectual, junto a Kahneman, fundamental en la teoría del framing (efecto marco) y la probabilidad subjetiva. Finalmente, la convergencia no hubiera sido posible sin la “invasión” constructiva de la psicología experimental, representada por Tversky y otros, quienes dotaron a la economía del rigor empírico del que carecía el modelo axiomático. No se puede entender la Economía del Comportamiento sin hablar de Amos Tversky, quien, junto a Daniel Kahneman, formó una de las duplas intelectuales más influyentes del siglo XX.

Aunque Tversky falleció antes de que se otorgara el Premio Nobel —que Kahneman recibió solo en 2002—, gran parte de los fundamentos empíricos y teóricos de la Economía Conductual se deben directamente a su trabajo conjunto. Tversky fue un psicólogo matemático israelí, especialista en el sentido del juicio y la toma de decisiones. Fue profesor en Stanford University y el principal colaborador de Daniel Kahneman entre 1969 y 1996. Además de los aportes ya mencionados en la sección referida a Kahneman, en la teoría de la decisión contextual y de los marcos de referencia (framing), Tversky y Kahneman propusieron que la forma en que se presenta un problema afecta la elección (efecto marco), incluso cuando las consecuencias objetivas son idénticas. Por ejemplo, un individuo puede aceptar un tratamiento si se le dice que tiene una probabilidad del 90 % de sobrevivir, pero rechazarlo si se le dice que tiene una probabilidad del 10 % de morir. Esto desafía la invariancia de las preferencias, un supuesto central del modelo racional propuesto por los economistas.

En la llamada Teoría de los Soportes, Tversky introdujo la noción de que la probabilidad subjetiva de un evento depende de cómo se describe verbalmente, lo que anticipa los efectos de encuadre narrativo y las narrativas económicas actuales.

En síntesis, Amos Tversky introdujo el rigor experimental en la psicología económica y reformuló la teoría de la probabilidad subjetiva. Es considerado por muchos como el “verdadero arquitecto” de la Economía del Comportamiento moderna. Su método influyó en toda una generación posterior de psicólogos y economistas conductuales. Kahneman dijo en su discurso al recibir el Premio Nobel de Economía en 2002: “Amos Tversky no está aquí hoy. Sin él, nada de esto hubiera sido posible.”

Finalmente, se debe mencionar a B. F. Skinner, el gran exponente del conductismo radical; a Daniel Gilbert, psicólogo social contemporáneo cuyos hallazgos sobre anticipación afectiva y bienestar han influido en la Economía del Comportamiento; a Leon Festinger (disonancia cognitiva); a Walter Mischel (autocontrol y gratificación diferida); a Gerd Gigerenzer (racionalidad ecológica); y, finalmente, a Dan Ariely, cuyas ideas han tenido un impacto directo o indirecto en la disciplina.

B. F. Skinner fue el máximo representante del conductismo radical. En su obra *Science and Human Behavior* (Skinner, 1953), propuso que la conducta está determinada por refuerzos externos y que el libre albedrío es una ilusión. Introdujo el concepto de condicionamiento operante, según el cual las acciones se mantienen o se extinguen en función de sus consecuencias. Su influencia en la Behavioral Economics se aprecia en el diseño de incentivos, tanto positivos como negativos, y en la idea de que las elecciones no siempre son racionales, sino que están condicionadas. Las intervenciones basadas en nudging son herederas de los programas de modificación de conducta.

Daniel Gilbert, psicólogo de Harvard University, es conocido por sus estudios sobre la anticipación afectiva y el error de predicción del bienestar. En *Stumbling on Happiness* (Gilbert, 2006), Gilbert demuestra que las personas fallan sistemáticamente al predecir qué las hará felices. Este sesgo de proyección se ha utilizado en Behavioral Welfare Economics y en políticas públicas conductuales. Gilbert señala que “somos malos adivinando cómo nos sentiremos en el futuro”. Su trabajo se conecta con la evaluación errónea de las consecuencias futuras, y el diseño de políticas que corrigen los errores en la predicción del bienestar subjetivo puede ser crucial para la aceptación y eficacia de las políticas económicas.

Leon Festinger desarrolló la Teoría de la Disonancia Cognitiva (1957). Bajo este enfoque teórico, las personas modifican sus creencias para reducir el malestar cuando sus acciones contradicen sus valores. Esta teoría influye

en la comprensión de los sesgos de confirmación, la justificación postdecisión y el autoengaño.

Mischel et al. (1972) aportó la denominada prueba del marshmallow. Mischel estudió la gratificación diferida y su relación con el éxito académico y el autocontrol. Su trabajo impactó la economía del comportamiento, especialmente la financiera, con el estudio del descuento hiperbólico y las decisiones intertemporales.

Gigerenzer et al. (1999, 2007) es un importante crítico de Kahneman y Tversky. Propuso también la idea de racionalidad ecológica, sosteniendo que las heurísticas no son fallos, sino adaptaciones exitosas en entornos reales. En *Gut Feelings* (Gigerenzer, 2007), defiende la toma de decisiones rápida e intuitiva como eficaz.

Dan Ariely, fundador del Center for Advanced Hindsight, es una de las figuras más influyentes —aunque controvertidas— en la divulgación de la economía conductual. A diferencia de la ortodoxia académica de Kahneman o Thaler, Ariely se centra en la demostración experimental de que los errores humanos no son aleatorios, sino sistemáticos y modelables, tesis central de su obra *Predictably Irrational* (Ariely, 2008). Sus experimentos, como la correlación entre el precio de un placebo y la percepción del alivio del dolor, desafían la noción de utilidad objetiva y destacan el papel del contexto y de las emociones.

En el ámbito de la ética, su libro *The (Honest) Truth About Dishonesty* (Ariely, 2012) introduce el “punto de equilibrio moral” y explica cómo las personas racionalizan pequeñas deshonestidades para preservar su autoimagen de integridad. Su enfoque en el Diseño Conductual Aplicado ha sido clave para trasladar la teoría a intervenciones públicas tangibles, que van desde el cumplimiento fiscal hasta la donación de órganos.

Ariely afirma que “los seres humanos no son simplemente irracionales: son predeciblemente irracionales”. Sus experimentos muestran cómo el contexto, la comparación relativa, el valor percibido y las emociones influyen en nuestras elecciones, lo que contraviene los supuestos de la racionalidad estándar. Uno de sus experimentos clásicos demuestra que, cuando una medicina placebo es más cara, los participantes reportan un mayor alivio del dolor que con un placebo más barato. Esto pone en duda la idea de que el valor se debe a la utilidad objetiva del bien.

Con respecto a la deshonestidad y el autoengaño, en su libro *The (Honest)*

Truth About Dishonesty (Ariely, 2012), Ariely estudia por qué y cuándo las personas mienten. Descubre que la mayoría miente un poco, pero no demasiado, porque quiere mantener una autoimagen de integridad, concepto que Ariely introduce como el “punto de equilibrio moral”.

George Loewenstein, principalmente como profesor de psicología y economía en la Carnegie Mellon University, es una figura central en la integración de la psicología afectiva en la teoría económica (Loewenstein et al., 2003, 2008). Su obra se centra en cómo las emociones y los impulsos moldean la toma de decisiones intertemporales.

Entre sus aportes fundamentales destaca la teoría de la “brecha de empatía frío-caliente” (hot-cold empathy gap), que postula que los individuos en un estado neutral (“frío”) subestiman sistemáticamente la influencia de sus estados emocionales futuros (“calientes”) sobre su comportamiento, afectando decisiones críticas en salud y finanzas. Asimismo, desarrolló Benartzi (1995, 1999, 2001, 2002, 2007), el concepto de “aversión a la pérdida miope” (myopic loss aversion), explicando cómo la hipersensibilidad al riesgo de corto plazo disuade a los inversores de adoptar estrategias rentables a largo plazo.

Loewenstein (1992, 1993) también ha sido pionero en el estudio de la curiosidad como un impulso emocional para cerrar brechas de información, así como del descuento hiperbólico, que modela la preferencia desproporcionada por recompensas inmediatas. Sus investigaciones han sido decisivas para el diseño de políticas públicas en ahorro previsional, salud y regulación del consumo.

5. RESULTADOS

La revisión histórica y analítica realizada permite confirmar la hipótesis central de este trabajo: la Economía del Comportamiento no constituye una rama periférica ni una colección de anomalías curiosas, sino una convergencia histórica inevitable para corregir las limitaciones predictivas del modelo neoclásico. La reintegración de la psicología en la economía ha logrado “rehumanizar” la disciplina, devolviendo al análisis económico su vocación original de ciencia social y moral, tal como la concibieron Smith y los clásicos.

El paso del homo economicus idealizado al homo sapiens real implica que la racionalidad no es una constante universal, sino una variable dependiente del contexto, limitada por la capacidad cognitiva y moldeada por las emociones. Este cambio de paradigma genera implicaciones profundas en dos frentes cla-

ve: la aplicación práctica en políticas públicas y la agenda de investigación futura.

5.1 Implicaciones para la Política Económica y Pública

La evidencia sistematizada sugiere que el diseño de intervenciones públicas ya no puede basarse únicamente en incentivos financieros o en la provisión de información perfecta. La arquitectura de la decisión se revela como una herramienta de política tan potente como la regulación o los impuestos.

- **Eficacia del gasto:** La integración de la psicología aporta microfundamentos más sólidos que incrementan la efectividad del gasto público. Ignorar cómo realmente deciden los agentes (sesgos de presente, inercia, normas sociales) conduce a políticas ineficientes.
- **Ética y gobernanza:** La generalización de los nudges (empujones) plantea el desafío del “paternalismo libertario”. Las futuras aplicaciones deberán avanzar hacia una mayor transparencia para evitar la manipulación, promoviendo lo que se conoce como “auditorías de lodo” (sludge audits), destinadas a eliminar barreras burocráticas que explotan sesgos cognitivos en perjuicio del ciudadano.

5.2 Desafíos y Agenda de Investigación Futura

A pesar de su institucionalización, la Economía del Comportamiento enfrenta desafíos que marcarán su evolución en las próximas décadas:

- **Integración macroeconómica:** El próximo gran desafío teórico es construir una macroeconomía conductual robusta. Es necesario investigar cómo los sesgos individuales (como la exuberancia irracional o la aversión a la pérdida) se agregan para explicar fenómenos sistémicos, como la inflación, las burbujas de activos y los ciclos económicos, más allá de los modelos de expectativas racionales.
- **Validez externa e intercultural:** Gran parte de la evidencia actual proviene de muestras occidentales y universitarias (las llamadas poblaciones WEIRD). La investigación futura debe validar estos hallazgos en contextos diversos (Latinoamérica, Asia, África) para determinar qué sesgos son universales y cuáles son culturales.
- **El reto digital y la IA:** La interacción entre la mente humana y los algoritmos de inteligencia artificial abre un campo inexplorado. Es urgente

estudiar cómo los entornos digitales, diseñados para captar la atención y explotar sesgos, afectan la soberanía del consumidor y la estabilidad de los mercados financieros.

En definitiva, la convergencia analizada sugiere que, en el siglo XXI, la distinción entre “economía” y “economía conductual” tenderá a desaparecer. Toda buena economía deberá ser, por definición, conductual, integrando la realidad psicológica de los agentes para diseñar instituciones más justas y eficientes.

6. AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a las profesoras María Angustias Roldán Franco y Gisela Isabel Delfino, de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, y a los profesores Antonio Rúa Vieites y Susana Carabias López, de la Facultad de Economía y Empresa, todos ellos de la Universidad Pontificia Comillas (Madrid, España), por su colaboración e inspiración en este trabajo.

REFERENCIAS

- Akerlof, G. A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.
<https://doi.org/10.2307/1879431>
- Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2000). Identity and the economics of organizations. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 9–32.
<https://doi.org/10.1257/0895330053147930>
- Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. HarperCollins. <https://psycnet.apa.org/record/2008-04432-000>
- Ariely, D. (2012). *The (honest) truth about dishonesty: How we lie to everyone—especially ourselves*. HarperCollins.
<https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=4052765>
- Becker, G. S. (1957). *The Economics of Discrimination*. University of Chicago Press.
<http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/Pe/187894.pdf>
- Becker, G. S. (1976). The economic approach to human behavior. University of Chicago Press. Becker, G. S. (1976). *The economic approach to human behavior*. University of Chicago Press.
<https://press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/E/bo5954985.html>

- Becker, G. S. (1981). *A Treatise on the Family*. Harvard University Press.
<https://www.hup.harvard.edu/books/9780674906990>
- Becker, G. S., & Murphy, K. M. (1988). A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, 96(4), 675–700. <https://doi.org/10.1086/261558>
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (1995). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(1), 73–92. <https://doi.org/10.2307/2118511>
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (1999). Risk aversion or myopia? Choices in repeated gambles and retirement investments. *Management Science*, 45(3), 364–381. <https://doi.org/10.1287/mnsc.45.3.364>
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2001). Naive diversification strategies in defined contribution saving plans. *The American Economic Review*, 91(1), 79–98. <https://doi.org/10.1257/aer.91.1.79>
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2002). How much is investor autonomy worth? *The Journal of Finance*, 57(4), 1593–1616. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00472>
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2007). Heuristics and biases in retirement savings behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 81–104. <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.81>
- Bentham, J. (1970). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (1789), ed. by J. H Burns and HLA Hart, London, 2010-2011.
<https://www.infoem.org.mx/doc/biblioteca/accesoytrans/accesinf/Bentham-Principles.pdf>
- Cartwright, E. (2024). *Behavioral economics* (4^a ed.). Routledge.
<https://doi.org/10.4324/9781003357971>
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press.
<https://psycnet.apa.org/record/1993-97948-000>
- Gigerenzer, G. (2007). *Gut feelings: The intelligence of the unconscious*. Viking.
<https://n9.cl/zxx55>
- Gigerenzer, G., Todd, P. M., & ABC Research Group. (1999). *Simple heuristics that make us smart*. Oxford University Press. <https://n9.cl/vjoze>
- Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness*. Alfred A. Knopf.
<https://archive.org/details/stumblingonhappi00gilb>
- Hume, D. (1992). *Tratado de la naturaleza humana* (F. Duque, Trad.). Tecnos.
<https://blogportafolioconocimiento.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/06/hume-david-tratado-de-la-naturaleza-humana-trad-fc3a-9lix-duque.pdf>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
<https://psycnet.apa.org/record/2011-26535-000>

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Projection bias in predicting future utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1209–1248. <https://doi.org/10.1162/003355303322552784>
- Loewenstein, G., & Prelec, D. (1992). Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 573–597. <https://doi.org/10.2307/2118482>
- Loewenstein, G., & Prelec, D. (1993). Preferences for sequences of outcomes. *Psychological Review*, 100(1), 91–108. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.100.1.91>
- Loewenstein, G., & Ubel, P. A. (2008). Hedonic adaptation and the role of decision and experience utility in public policy. *Journal of Public Economics*, 92(8–9), 1795–1810. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.12.011>
- Mill, J. S. (2019). Principios de Economía Política-Stuart Mill. LeBooks Editora. https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=qaSoDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1808&dq=Principios+de+Econom%C3%ADa+Pol%C3%ADtica+del+1848+de+mill&ots=vRWqaifWUi&sig=Q_zvozyjHwjWCsKKEZUx-Dge6c&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Mischel, W., Ebbesen, E. B., & Zeiss, A. R. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(2), 204–218. <https://doi.org/10.1037/h0032198>
- Newell, A., Herbert, A. S., & Shaw, J. C. (1956). The logic theory machine—A complex information processing system. *IRE Transactions on Information Theory*, 2(3), 61–79. <https://doi.org/10.1109/TIT.1956.1056814>
- Newell, A., Shaw, J. C., & Simon, H. A. (1957). Empirical explorations of the logic theory machine: A case study in heuristics. In *Proceedings of the Western Joint Computer Conference* (pp. 218–239). <https://n9.cl/1giwt>
- Sen, A. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy & Public Affairs*, 6(4), 317–344. https://www.ibiblio.org/philecon/General%20Information_files/rationalfools.pdf
- Sen, A. (1999). Development as freedom. Alfred A. Knopf. Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Alfred A. Knopf. <https://www.redalyc.org/pdf/419/41900208.pdf>
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>
- Shiller, R. J. (2013). From efficient markets theory to behavioral finance. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 83–104. <https://doi.org/10.1257/089533003321164967>
- Shiller, R. J. (2015). *Irrational exuberance* (3rd ed.). Princeton University Press. <https://press.princeton.edu/books/paperback/9780691173123>

- Shiller, R. J. (2019). *Narrative economics: How stories go viral and drive major economic events*. Princeton University Press.
- Skinner, B. F. (1953). *Science and human behavior*. Macmillan.
<https://archive.org/details/sciencehumanbeha00skin>
- Simon, H. A. (1957). *Models of man: Social and rational*. John Wiley & Sons.
<https://psycnet.apa.org/record/1958-00363-000>
- Simon, H. A. (1978). Rational decision making in business organizations. *American Economic Review*, 69(4), 493–513. <https://www.jstor.org/stable/1808698>
- Simon, H. A. (1982). *Models of bounded rationality: Behavioral economics and business organization* (Vol. 2). MIT Press. <https://cir.nii.ac.jp/crid/1970867909789742541>
- Simon, H. A. (1991). *Models of my life*. Basic Books.
<https://psycnet.apa.org/record/1991-97361-000>
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Project Gutenberg. <https://www.gutenberg.org/ebooks/3300>
- Smith, V. L. (1962). An experimental study of competitive market behavior. *Journal of Political Economy*, 70(2), 111–137. <https://doi.org/10.1086/258609>
- Smith, V. L. (1991). Rational choice: The contrast between economics and psychology. *Journal of Political Economy*, 99(4), 877–897. <https://doi.org/10.1086/261782>
- Smith, V. L. (1992). Game theory and experimental economics: Beginnings and early influences. *History of Political Economy*, 24(Suppl), 241–282.
<https://doi.org/10.1215/00182702-24-Supplement-241>
- Smith, V. L. (2008). *Rationality in economics: Constructivist and ecological forms*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511819484>
- Smith, V. L., Suchanek, G. L., & Williams, A. W. (1988). Bubbles, crashes, and endogenous expectations in experimental spot asset markets. *Econometrica*, 56(5), 1119–1151. <https://doi.org/10.2307/1911361>
- Stuart, M. J. (2023). *Sobre la libertad*. Grupo Vanchri.
https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=RZddEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Sobre+la+Libertad+del+1859&ots=ITQwVax1z9&sig=kqP3JTBmd6lkrwfHCSXUWByfBtQ&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Thaler, R. H. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters*, 8(3), 201–207. [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(81\)90067-7](https://doi.org/10.1016/0165-1765(81)90067-7)
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
- Thaler, R. H. (1987). The psychology of saving: A study of consumption behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 1(2), 73–96. <https://doi.org/10.1257/jep.1.2.73>
- Thaler, R. H. (1988). Anomalies: The ultimatum game. *Journal of Economic Perspectives*, 2(4), 195–206. <https://doi.org/10.1257/jep.2.4.195>

- Thaler, R. H. (1990). Anomalies: Saving, fungibility, and mental accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193–205. <https://doi.org/10.1257/jep.4.1.193>
- Thaler, R. H. (1991). *Quasi rational economics*. Russell Sage Foundation. <https://psycnet.apa.org/record/1991-98875-000>
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206. <https://psycnet.apa.org/record/1999-03867-001>
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392–406. <https://doi.org/10.1086/260971>
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press. <https://psycnet.apa.org/record/2008-03730-000>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Tversky, A., Slovic, P., & Kahneman, D. (1990). The causes of preference reversal. *The American Economic Review*, 80(1), 204–217. <https://www.jstor.org/stable/2006743>
- Veblen, T. (1899). *The theory of the leisure class*. Project Gutenberg. <https://www.gutenberg.org/ebooks/833>

Declaración de financiamiento

Este estudio no recibió financiamiento externo.

Contribuciones de autoría (CRediT)

La conceptualización, la investigación, la redacción del borrador original, la revisión y la edición corresponden íntegramente a su autor, el Prof. Luis Felipe Arizmendi Echeopar.

Declaración de conflictos de interés

El autor declara no tener conflictos de interés.

Ética y consentimiento

Este artículo es una revisión; no involucra sujetos humanos ni datos sensibles.